

银行信用卡发行初探

●黄忆寒

银行信用卡是为资信可靠的单位和个人在一定的时间和一定的数额范围内提供消费服务的一种信用凭证。近几年来,我国的一些金融机构也陆续开办了信用卡发行业务,已形成了一定的规模,但也反映出一些问题。鉴于此,笔者拟对我国的信用卡发行业务作一粗浅的探讨。

一、目前我国信用卡发行的基本情况和不足

我国信用卡业务的基本运行过程是:银行向经过审查认为是信用可靠的个人或单位发放一种塑料制成的信用卡片,客户获得这种信用卡片后即可在银行指定的特约商号和储蓄所进行购物等消费或存取现金,特约商号在规定的时间内将签购笔数、金额送交发卡行各受理处,银行即在持卡人帐户上扣款或办理透支业务手续,然后定期或立即向持卡人提供收付帐单以及透支通知书,告知持卡人具体的用款情况。

笔者以为,目前我国信用卡发行的基本特点可以归纳为:

1. 先存款,后消费。申请持卡人必须先是在发卡银行存入一定数额的开户保证金,然后才能持卡消费,并且在消费之后要如数补足,以保持最低开户金额。这就使信用卡具有银行支票的性质,其帐务处理也基本与银行支票的处理办法相类似,成为一种结算支付工具。

2. 允许小额短期透支。自透支当日起即由持卡人按照规定支付直到本金补回日的所欠利息。具有近似于西方国家商业银行活期存款允许透支的特点。

3. 发卡银行在接到特约商号的签购单后,可以马上在持卡人帐户上扣款,对持卡人的每笔消费金额没有最高限额,只要不超过允许透支额度,可任意消费。

4. 发卡银行要向持卡人收取一定数额的开卡手续费、年度手续费,持卡人异地存取款也要向银行交纳一定的手续费,持卡人的开户保证金按活期存款利率由发卡行定期计付。特约商号要按签购单金额比例向发卡行支付一定数额的回扣手续费,持卡人则不能从特约商号处取得折扣的优惠。

5. 信用卡分单位卡和个人卡两种,开户保证金最低起点分别为3000元和1000元。

通过对我国信用卡发行基本特点的归纳,笔者也看到了我国信用卡发行上存在的不足。

第一,开卡起点单一。个人卡和单位卡均只有一个起点1000元和3000元,明显不能适应不同需求层次的个人和企事业单位的需要。就全国居民的平均收入水平来说,目前城镇人口人均年收入为1200元,农村户口人均年收入为550元,对于这两个基本数字来说,个人卡的开卡起点显得高了,但对于南方经济特区和一些经济发达的城乡居民来说,这1000元的开卡起点并不觉得高,有的甚至还会嫌低。单位卡也是如此。经济效益差的企事业单位因为起点高,就会认为平时没有太多的开支,不值得专门去存上一笔钱,让银行占用着一块资金,使用信用卡还不如使用现金方便。而对于经济实力强的企事业单位来说,使用开卡起点低的信用卡反而会使得他们觉得脸上无光,显示不出它在社会上应有的声誉和地位。

第二,透支利率过高。目前我国发行的信用卡明文规定允许小额透支,但实质上是不允许小额透支,因为透支利率实在是太高。透支利率从透支当天起到十五天内日息为万分之五,折合年息达18%,从透支第十六天起到一个月内日息为千分之一,折合年息达36%,透支超过一个月者日息为千分之二,折合年息达72%,与储蓄利率有天壤之别。因此,持卡人若不是迫不得已,是绝不会轻易透支的。

第三，使用范围不广。一是使用区域不广。由于通讯、经济状况等客观条件的限制，目前仅仅发达地区的大中城市应用得较为广泛一些，绝大多数的地区尚处于刚刚起步的阶段；二是应用单位不广。仅仅局限于大宾馆、大饭店、大商场，使得信用卡的活动范围狭窄，用途单一，类同于西方国家商业机构发行的单一用途卡。

第四，功能发挥不足。笔者理解，信用卡的主要功能是鼓励消费，刺激生产。而目前由于信用卡自身和其他多方面的客观因素，信用卡的发行并没有使这一功能充分发挥，对特约商号来说，增加商品销售作用甚微，至多是对一些不守信用的消费或进货赖帐户可以及时结清帐款，因而一些特约商号并不十分热心。对付给银行的回扣手续费也认为是不尽合理的，有的甚至为了不付或少付回扣手续费，拒绝信用卡消费。

二、对我国信用卡发行的几点思考

(一) 应同时发行“先消费、后存款”的国际通行信用卡。笔者认为，信用卡既然是消费者信贷的一种工具，并且规范化的银行信用卡都具有信贷、结算两种功能，而且信贷功能还是信用卡最基本的功能，因此在目前居民收入较多地转化为储蓄、较少地转化为消费的情况下，应当允许国际通行信用卡与目前发行的信用卡并行使用。据报刊有关资料分析，近些年来，居民收入、居民消费、居民储蓄这三者中，居民储蓄的增长幅度最快，目前已达1万亿元，比1987年增长了40多倍，而居民消费则仅增长1倍多。居民消费的过慢增长已明显影响到企业销售不畅、市场不景气，以至国民经济的良性运转。可以预言，如果目前仅仅靠增加大量的投资规模，而不是有意识地扩大居民消费，这个问题短时期内恐怕很难解决。而发行国际通行信用卡，则是将居民收入更多地转化为消费的有效手段。发卡银行经过调查，向有一定固定收入水平的居民发放这种国际通行的信用卡，允许他们在不同的授信额度内先消费、后存款，并在规定的付款宽限期内适当支付相当于或略高于银行活期利率的利息，超过一定的付款宽限期则给予高利率的处罚，直至取消用卡资格，这样，就可以有效地促进信用卡的发行，刺激居民的消费，增加特约商号的商品销售，进而引导企业转换机制，按照市场的需求开展生产和经营。当然，对这一种卡的发行对象应慎重选择，可先按照居民所处的不同阶层和收入水平确定不同的授信额度，然后发给不同授信额度的

卡，也可将我国目前发行的卡定为初级卡，国际通行卡定为高级卡，高级卡持有人首先必须是具备一定持卡年限的初级卡持有人。

(二) 应加快金融业微机网络化发展步伐。这是改变目前我国信用卡发行不尽人意的有效手段之一。银行信用卡本来就是个人收入、消费水平和电脑及通讯技术发展 to 一定程度的产物。银行计算机网络的形成，可以促进商业部门和其他服务行业尽早向电脑记帐过渡，在主要的服务场所安装销售终端系统，并把它同银行微机网络系统联结起来，形成顾客、商店和银行的资金清算电子化。这样，才能使人们越来越钟情于信用卡，全面体现出信用卡方便的特点，使“电子货币”时代真正到来。

(三) 应按不同的消费者层次分别确定授信额度、开卡起点和开卡种类。不论是目前已发行的信用卡还是笔者建议发行的国际通行信用卡，在卡的设置上应有多档开卡起点，即开卡起点不能单一。不论是单位卡还是个人卡，应该根据要求开卡单位和个人不同的消费需求和授信额度确定其开卡起点、开卡种类。目前我国的信用卡消费者层次大体可划分为以下几种：1. 企事业单位消费层。他们在目前的信用卡消费中占有较大的比重，尤其是大型企业、三资企业、乡镇集体企业的信用卡消费，其用途主要是公共关系的消费，在宾馆、酒家、高级娱乐场所、高档商场、民航售票处等特约商号中所占的份额尤大；2. 高额收入消费层。主要指腰缠万贯的个体工商户、证券投资大户、私有工商企业者、承包主、三资企业高级员工和文艺界、体育界明星等，他们大批量的进货和销售、日常和外出交往消费及业余娱乐是信用卡消费的最好受众，既方便了经济交往，又显示出“款爷”的气度；3. 社会名流消费层。主要指政府高级官员、经济界、企业界人士、著名专家、教授、知名文艺、体育界人士等，他们使用信用卡，不仅仅为了消费，更重要的是显示身份和地位，是名誉的象征；4. 中低档收入消费层。这一层次面广量大，是预期收入较稳定、消费意识较强的部分普通的消费者，从目前看，以城市居民、企事业单位工作人员、中青年消费者为主，这一部分消费者具有储蓄性较强、消费额较低、消费次数不多的特点。

(四) 应降低过高的透支利率及有关手续费。将目前高得惊人的透支利率平均降低三分之一，开卡手续费也要适当降低，对于给予特约商号的回扣手续费也应采取累进费率法按月计收，改变目前逐日逐笔记收的办法。这样，给予消费者、特

约商号一定程度的消费优惠，从表面看、眼前看是降低了银行的收入，但从长计议、从深层次分析它可大大增强信用卡消费对顾客的吸引力，使持卡者和用卡量急剧上升，特约商号也会主动增多，提高他们促使顾客用卡和接受信用卡消费的积极性，使得信用卡增加商品销售的作用得以发挥出来，进而，银行也会获得规模效益，回扣手续费收入得到成倍增加。

（五）应加强信用卡发行的业务管理。

一是加强发卡管理，严密发卡审查。对提供使用信用卡的申请者应对其进行详细的收入状况、特别是信誉情况等资信调查，并为申请者建立详尽的开卡档案。单位卡包括单位性质、生产经营状况、法人代表或负责人姓名、单位地址等内容；个人卡包括工作单位、单位性质、婚姻状况、月收入情况、家庭成员、身份证号码、家庭地址等内容，发卡银行还可借用消费者户籍的管理来严密发卡的审查，如检验、查看户口簿、身份证。与派出所、居民委员会等户籍管理机构核实有关情况。

二是加强信用卡的风险防范。信用卡风险主要有冒用和非善意透支两种形式。因此，要有效地防范信用卡风险：1. 必须加强与特约商号的联系，免费为其培训人员，使商号营业人员能够认真执行核对签字笔迹、查验有效证件等有关制度和规定。2. 必须加强透支管理，对不同消费层次的消费者根据其需求发给不同开卡起点、不同透支额度的信用卡。3. 必须完善授权服务，运用现代化通讯设备，随时答复特约单位关于某一持卡人存款、透支

额度及信用状况的查询，防止持卡人超过透支额度消费和非善意透支消费。4. 必须及时编发止付名单。遗失信用卡的客户一经到银行挂失，必须迅速编发止付名单向本地特约商号和有关储蓄所发送，还要通过现代化通讯设备立即向外地发卡机构传送，防止信用卡在外地冒用。对资信不可靠的持卡人，银行也可及时主动地编发止付名单，控制该卡的使用。5. 必须实行担保制度。不论单位卡、个人卡均要有担保单位和担保人对持卡人实行担保。对于单位担保，要有法人公章和法人代表签字；对于个人担保，银行要在全面了解担保人经济状况、资信程度，确认其有担保人资格后让其在持卡人申请表上当面签字，并进行公证；对于申请人要求自我担保的，则必须由他在发卡银行另外存入一笔相当于最高透支限额的特种定期存款，并且规定如持卡人透支无法偿还时，发卡银行有权动用此笔存款用于抵偿透支款。

三是加强信用卡的组织管理。建议人民银行总行对各专业银行的信用卡发行机构有所协调，统一管理，并制定出统一的管理规则，保证各专业银行的信用卡机构既规范运行，又经营自主。各专业银行的信用卡机构也要相对独立，改变目前一些专业银行信用卡机构由内部职能部门代管或隶属经营的局面，因为信用卡的管理、操作和作用的发挥具有广泛的社会性、较强的综合性、相对的独立性等特点。各专业银行还可相互代收签购单，设立信用卡资金往来帐户，以便利信用卡资金结算，在既相互竞争又相互联合中发展、壮大自己的信用卡业务。

（上接第41页）在行政上它不隶属于任何一个政府部门和单位。它是“无主管企业”。根据股份公司的经营范围的主营内容可以确定某个行业管理协会或部门，专门为股份公司创造自主经营的外部条件、提供服务、实行监督，但是这些机构或部门既不是股份公司的“上级领导”，也不是“主管部门”。不存在领导与被领导的关系。政府各行政管理部门按“规划、协调、服务、监督”的原则和职责分工，依法对股份公司进行调控。所谓宏观管理就是国家利用政策进行调控，而决不是去直接干预股份公司的生产经营活动，更不可以截留股份公司的经营自主权。政企分离的管理机制，本质上说，是由股份公司的产权关系决定的。但是在现行体制下，要真正实现这种政企分离的机制，关键不在股份公司内部，而在于政府各部门的运作，没有政府各部门的努力，仅仅要求股份公司在转换机制中做到政企分离，显然是不可能的。

综上所述，股份公司经营机制的转换是按规范化运作的客观要求，也是在市场经济中激烈竞争的需要。尽管要完全、彻底转换经营机制，尚存在认识上、观念上、体制上种种差距，但是股份公司转换经营机制势在必行，是不容忽视的任务。否则就难以达到股份制试点的真正目的。