

文章编号: 1001-4098(2008)01-0114-06

信用卡透支收益研究^{*}

蒋嵘涛, 李建华

(中南大学 商学院, 湖南 长沙 410083)

摘 要: 信用卡业务是一种以“高风险、高收益”为特点的创新金融业务。具有信用风险的透支业务是其主要利润来源。本文基于对信用卡透支收益与成本分析, 提出要提高信用卡透支收益水平, 就需要降低透支收益融资成本, 建立个人信用综合评价, 提高透支安全性和回收比率, 并建立信用累计制度和透支利率激励模型促使持卡人透支基数扩大, 并为发卡银行作出综合贡献。

关键词: 透支收益; 透支成本; 信用评价; 价值挖掘; 信用积累

中图分类号: F830

文献标识码: A

信用卡业务已成为许多国际大银行的主要业务和主要利润的来源。1999 年美国信用卡产业的税前利润率达 3.1%, 税后利润率达 1.86%, 是商业银行其他资产利润率的 2 倍以上。尤其是美国运通公司的运通卡业务利润更占了其公司全部利润的 7 成, 因此, 国外非常重视发展银行卡业务。

1 信用卡的收入来源与透支收益

信用卡业务的收入主要分为三个部分: 透支贷款利息收入; 中间业务收入; 通过信用卡吸收的存款所创造的利差收入。在国外, 信用卡的利润来源主要是循环授信客户额度使用产生的透支利息以及年费和手续费收入。美国目前最大的商业银行美洲银行 1999 年年报显示, 其当年银行卡结算收入(包括储蓄卡、信用卡和商务卡)为 74.85 亿美元, 占其全部净收入的 25%。而且, 其利润增长点主要来源于非利息性收入。其中, 银行卡收入又以其逐年攀升的稳定态势占据了主导地位。作为一家全球性特许经营公司的万事达卡国际组织, 在全球发行 10 亿张卡片, 1999 年创造的交易额达 7270 亿美元^[1], 是中国一家中等银行年收入的 800 多倍。图 1 是 2005 年美国银行卡盈利收入分解图。从该损益模型可以看出: 利息收入是信用卡业务最主要的收入来源, 信息交换收入排在第二。在费用项目中, 最大支出是风险支出, 其次的成本是资金成本。信用卡业务属于零售金融, 劳动力密集是其特点之一, 所有客户服务(前台)、后台操作的成本也占相当大的比例。

从图 3 中可以看出, 在我国, 国有商业银行信用卡业务的主要收入却是来自于信用卡吸收的存款所创造的利差收入, 这部分收入在总收入中的比重超过 50%, 而信用卡透支利息收入在总收入中的比重微乎其微。因此, 这种收入结构的不合理导致了我国银行卡产业收入规模的落后。2005 年 VISA 和 MASTER 的总收入达 1090 亿美元, 这个数字是中国一家中等银行年收入的 100 多倍^[2]。

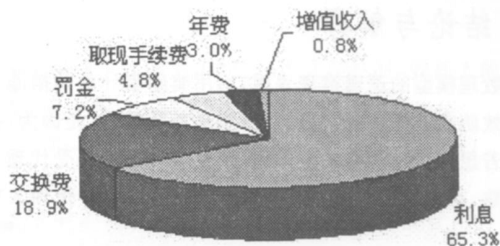


图 1 2005 年美国银行卡收入分解图(1090 亿美元)

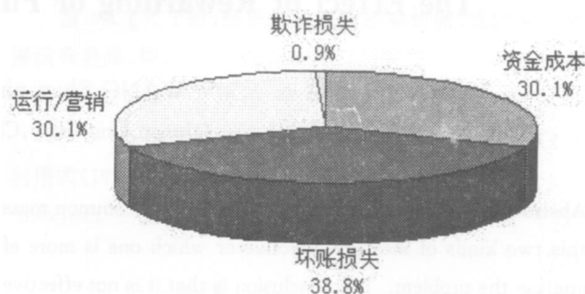


图 2 2005 年美国银行卡支出分解图(904.8 亿美元)

^{*} 收稿日期: 2007-03-07; 修订日期: 2007-06-30

作者简介: 蒋嵘涛(1970-), 女, 湖南邵阳人, 中南大学商学院博士研究生, 湖南大学政治与公共管理学院副教授, 研究方向: 公共金融、政府经济学; 李建华(1959-), 男, 中南大学商学院教授, 博士生导师。

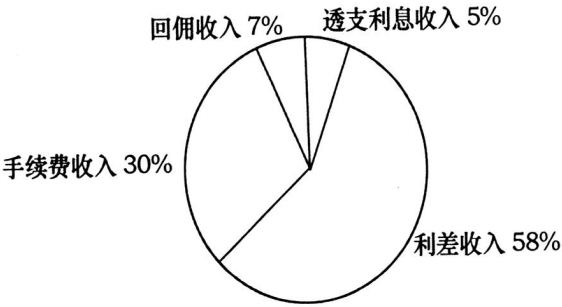


图 3 中行扬州分行长城卡 2002 年收益构成结构

2 信用卡透支收益与成本分析

通过上述分析,我们可以看出银行信用卡收入主要来源于排名第一的利息收入,其利润率达 65.3% (在美国)。而利息收入的取得必须依赖信用卡透支消费贷款的

发放,这就意味着要获取信用卡的高额利润,就一定要承受相应的信用风险,所以本文侧重研究信用卡的透支收益。

由于信用卡透支贷款与一般的银行贷款存在差别(见表 1,图 4),反映在影响利率价格方面,最重要的因素表现为透支贷款的信用风险。银行卡持卡人违约的小概率事件以及透支贷款收益和损失不对称的特点是由于透支贷款信用违约风险造成的,即银行在透支贷款合约期限有较大的可能性收回透支并获得事先约定的利润,但透支一旦违约,则会使发卡行面临相对较大规模的损失,这种损失要比利息收益大很多。换句话说,透支的收益是固定和有上限的,它的损失则是变化的和没有下限的。因此,银行卡透支收益的特点表现为收益是固定的,损失是本金加利息收入,两者之间呈非对称性。由于信用卡贷款没有抵押担保,其信用风险相对较大,因此持卡人的信用记录与信用评价对银行卡透支收益的作用极其重要。

表 1 信用卡透支与公司贷款的区别

区别	信用卡透支	公司贷款
贷款基础	基于个人信用,无需担保	一般需要抵押品
贷款额度	小额贷款(5 万元以下)	大额贷款(10 万元以上)
贷款频率	透支频繁,每月有若干次	时间较长,具有间歇性
贷款者的数量	持卡人数量众多,以“大数法则”为经营基础,需要批量处理	贷款对象相对较少,需个案处理
贷款时间与金额	贷款时间与金额均不确定,并且银行难以控制金额	银行可以控制贷款时间与金额
还贷特征	享受循环信用,归还最低还款额即可。还款时间与金额相对具有很大的不确定性。	根据每笔贷款情况按期还款付息,直至还清该笔贷款。还款时间与金额相对确定。

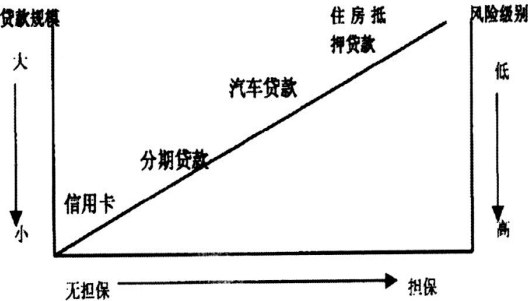


图 4 信用卡贷款与其他消费者信贷的区别

对消费者而言:信用卡贷款无需担保,无需每次申

请,在信用额度内可随时贷款,非常方便,但是贷款金额较小,不能满足大额的贷款需求。但对一般的需求而言,消费者更喜欢用信用卡作为信贷工具。

对银行而言:信用卡业务业务量大,资金余额小、利率高;通过决策模型可以预测客户的行为方式,从而尽可能地降低风险。因此,相比其他贷款业务,信用卡业务存在着高额的利润。

考虑到银行管理费用,透支业务带来的直接利润应大于零,即:

$$E = BP - AC_i - (A - B)C_i - At > 0$$

其中, E 代表透支收益, A 代表透支贷款发放数额, P 代表

透支贷款价格; C_i 代表发放的透支贷款的相应存款价格; B 代表对应回收的透支数额; t 代表经营税率。

如果用 a 表示贷款回收率, 那么 $a = B \div A$, 我们得到:

$$a > 2(C_i + t) \div (P + C_i)$$

设透支利率为 μ , 对应的存款利率为 σ , 则 $P = 1 + \mu$, $C_i = 1 + \sigma$, 我们得到:

$$a_i > 2(1 + \sigma_i + t) \div (2 + \mu + \sigma)$$

因此, 银行卡透支回收率的下限是由透支利率 μ 、经营税率 t 、第 i 种存款的利率 σ 控制的。

以下结合实例分析信用卡透支回收率的下限:

2004 年 10 月 29 日中国人民银行公布, 半年存款年利率为 0.0207, 一年存款年利率为 0.0225; 信用卡透支年利率为 18%。因为信用卡透支是一种短期循环贷款便利, 一般不得超过一年。

假定经营税率为 0.00, 根据公式, 我们得到:

半年期透支回收率的下限是: $2 \times (1 + 0.0207) \div (2 + 0.09 + 0.0207) = 0.9672$;

一年期透支回收率的下限是: $2 \times (1 + 0.0225) \div (2 + 0.18 + 0.0225) = 0.9285$;

通过计算我们知道, 如果把发卡行的经营费用以及营业税率考虑在内, 那么商业银行的信用卡透支综合回收率应在 96% 以上。发卡行不亏损的前提是把透支回收率控制在下限之上, 因此发卡行一定要控制透支回收风险, 而透支回收风险主要取决于透支数额以及持卡人的资信程度。发卡行透支回收风险, 在透支数额增加时将增大; 在透支面扩大时将增大, 由此而带来直接风险的因素是持卡人的资信程度。

3 增强信用卡透支收益的建议

3.1 合理制定存款价格安排表,

降低透支收益融资成本

由于透支收益函数 $E = BP - AC_i - (A - B)C_i - At$ 中, 信用卡的透支利率是人民银行统一规定的, 并且没有浮动余地。从增加收益的角度来看, 要更有效地攫取存贷款差额, 有效途径就是研究如何降低负债成本, 即从降低存款利率的角度着手。

1997 年, 全球第四大信用卡组织 JCB 通过贡献度分析发现, 在信用卡市场中, 10% 的顶尖客户带来 71% 的收

益, 前 20% 的客户收益率贡献达到 90%。因此, 如何细分客户, 争取黄金持卡人成为各发卡机构获取利润的关键。与此同时, 对于重新细分后的非重点客户, 我国的发卡银行可以借鉴发达国家广泛使用的存款收费安排表来争夺低端客户的存款。银行划定一个平均存款余额的标准值, 若客户平均存款余额高于这一标准, 对银行服务付较低费或不付费; 反之, 存款余额低于这一标准的, 要付较高的费用, 这样可以降低银行的成本。该方法的目标不仅仅是账户管理收费同时也是中间业务的收费, 一方面, 银行对账户的维护是需要费用成本的; 另一方面, 客户在银行拥有账户是其接受中间业务的基础。银行通过向客户提供理财、结算等中间收费业务来抑制其账户管理成本的增长, 收入低微客户若没有足够的财富让银行为自己制定理财投资策略, 就必须支付账户管理费, 这样, 既可限制低端客户, 又可锁住接受中间服务的高端客户。

3.2 建立个人信用评价体系,

提高透支收益安全性

客户信用价值高低决定了客户的盈利水平, 客户在不违约的情况下, 使用信用卡透支的金额越高, 次数越多, 其信用价值就越大, 也就能为银行带来越多的利润。因此, 我们要客观地建立科学指标体系, 对客户信用进行正确评价。不同信用分值的客户在未来的信用周期内可能为银行带来的最大利润是不同的, 要实现客户潜在利润向银行现实利润的转化, 需要根据不同客户信用潜力预期赋予其相应的循环信贷额度, 结合客户的各种统计特征如年龄、职业等以及行为特征如违约记录、消费习惯等信息, 制定适合各个细分客户群体的个性化循环信贷服务策略。归纳整理各银行信用卡调查的指标, 适合我国个人信用评分的具体指标可归结于表 2。

根据表 2 对银行卡申请人的各项因素进行信用评价, 得到申请人的信用得分。这里采用百分制, 并且把申请人的信用额度分为 7 个等级。

信用额度采取就低不就高的原则, 如果申请人的综合信用得分为 88 分, 他的信用额度就只能为 35000 元。因为信用卡最高透支额度只有 5 万元, 因此对信用评价低于 70 分以下的申请人实施额度减半政策, 以激励本行持卡人良好的信用记录。

表 2 个人信用综合评分表

项目		评分标准				得分
自然情况	年龄	25 岁以下	26~ 35 岁	36~ 50 岁	50 岁以上	
		2	4	6	4	
	性别	男	女			
		1	2			
	婚姻状况	已婚有子女	已婚无子女	未婚	其它	
		5	4	3	2	
	健康状况	良好	一般	差		
		5	3	- 1		
	文化程度	研究生	本科	大专	其它	
		8	6	4	2	
	户口性质	常住户口	临时户口			
		2	1			
职业情况	单位类别	机关事业	国营企业	集体企业	军队	
		6	4	3	5	
		个人独资企业	个人经营户	三资企业	其它	
		4	2	5	1	
	单位经济状况	良好	一般	较差		
		8	4	1		
	行业发展前景	较好	一般	较差		
		6	3	1		
	岗位性质	单位主管	部门主管	职员		
		6	4	2		
	工作年限	两年以上	一至两年	一年以内		
		3	2	1		
	职称	高级	中级	初级		
		4	3	2		
	月收入	1 万以上	8 千至 1 万	5- 8 千	4- 5 千	
		12	10	9	8	
		3- 4 千	2- 3 千	1- 2 千	1 千以下	
		6	4	2	1	

与 银 行 关 系	本行账户	信用卡账户	储蓄账户	无		
		6	4	2		
	贷款历史	正常还款	无	拖欠记录		
		4	2	- 4		
	不良记录	0 次	1- 2 次	2 次以上		
		4	- 2	- 6		

表 3 个人信用评分与信用额度对应表

信用得分	100	90	80	70	60	45	35
信用额度	50000	40000	30000	20000	15000	10000	5000

3 3 构建信用卡透支盈利的激励机制

(1) 建立基于价值挖掘的信用积累制度

由于客户的透支额大小决定了透支收益高低,其信用价值高低决定了客户的盈利水平,因此发卡行要在客户信用价值挖掘的基础上实行信用累进,扩大透支基数。

信用累进的含义

信用累进制是发卡行根据客户持卡消费的情况来动态调整信用度,在无不良记录和异常表现的情况下,随时间和消费额增长而增加信用额度。信用累进制的核心,在于根据客户的消费行为,来积累客户自身的信用,并以此确定客户的信用卡和个人消费信贷授信额度。信用卡消费和消费信贷使用金额越大,次数越多,获得的信用积累就越多,相应可获得的授信额度和个人消费信贷的金额也就越高。参与累进的有三个方面:一是客户信用的累进。客户开立帐户时,银行即根据信用累进制特有的模型,确定该客户的初始信用。客户信用随客户消费活动状况自动生成,实时调整;二是客户获得的信用卡授信额度的累进。三是客户获得的个人消费信贷授信额度的累进。客户获得的信用卡授信额度及个人消费信贷授信额度由银行信用累进制管理系统根据信用卡授信额度和个人消费信贷发生情况而自动生成,定期调整。

信用累进与信用卡产品的配置

我国银行卡产品系列包括借记卡、准贷记卡和贷记卡等。由于借记卡不具备透支功能,因而不能称之为信用卡,真正具备透支消费和贷款作用的信用卡只有准贷记卡和贷记卡两种。贷记卡和准贷记卡都具备透支贷款功能,两者最主要的区别就是前者无须担保,后者要在银行存上一定金额的抵押保证金,因此,准贷记卡的透支贷款更像抵押担保贷款,而不像是“信用”贷款,因此,其风险程度小于贷记卡。在我国目前阶段,本人认为,由于个人和社会征信体系和制度还没有健全和完善,准贷记卡还不应该退出舞台。我国银行和发卡机构对信用卡持卡人的培养可以从准

贷记卡开始。首先,将消费频度较高的借记卡持卡人逐步发展成为准贷记卡持卡人,在有足够多数据支持该持卡人具有良好信誉后,将其转化为信用卡持卡人。然后,在其后的信用消费跟踪中,依据其信用消费水平决定他的信用累积度。

(2) 构建基于盈利能力的信用卡透支利率激励模型

建立基于价值挖掘的信用积累制度能够促进持卡人更多地使用信用卡透支,与之相应,我们设计了信用卡持卡人盈利能力分析测算模型对透支贷款人为银行所做的综合贡献给予奖励,希望通过这种正激励模式来真正体现发卡银行,不仅仅就一项透支贷款本身来确定其价格,更多地从银行与客户的全部往来关系中寻找最优的透支价格,从而实现差别定价的个性化经营方式;另一方面,希望通过该方法可以判断哪些客户是银行的一般客户或劣质客户,对银行贡献小或无贡献。哪些客户是银行的优质客户,对银行效益贡献大,促进银行收益增加。

信用卡持卡人盈利能力分析测算模型设计指导思想是用基准利 r 测算其客户综合贡献率,将信用卡透支客户综合贡献率与银行的预期利润率比较,确定客户的适用优惠程度。信用卡持卡人盈利能力分析测算模型为:

$$\text{整体客户透支综合贡献率} = \frac{\text{客户综合贡献}}{\text{透支本金}}$$

其中

$$\begin{aligned} \text{透支客户综合贡献} = & \text{客户透支贡献} + \text{客户存款贡献} \\ & + \text{客户中间业务贡献} - \text{客户管理成本} \end{aligned}$$

然后,根据整体客户透支综合贡献率与银行预期利润率比较,如果高于预期利润率,说明透支贷款定价对提高银行利润率有贡献,可相应降低对该客户的透支定价;若低于银行预期利润率或贷款综合贡献小于“0”,则说明对该客户的透支定价相对低,维持基准利率即可。

4 结论

信用卡透支具有“高风险、高收益”的特点是信用卡业



务利润的主要来源。由于它的收益水平取决于回收透支数额的大小、融资的存款价格、透支贷款价格高低, 因此, 笔者认为, 要提高信用卡透支卡收益水平, 就要想方设法降低透支收益融资成本, 建立个人信用综合评价, 提高透支安全性和回收比率, 并建立信用累积制度和透支利率激励模型来促使持卡人透支基数扩大, 多为发卡银行作出综合贡献。

参考文献:

- [1] 杨长明 国外信用卡一瞥[J] 中国信用卡, 2000, (12).
- [2] 邵晓华 2005 年美国银行卡盈利情况研究[Z] 中国银联, <http://www.chinaunionpay.com/showcontent.aspx?new sid= 2636>, 2006-07-20.
- [3] 孙建成 透支资产的被动管理与主动经营[J] 中国信用卡, 2006, (20).
- [4] 章彰 信用卡的收益与风险管理[J] 经济导刊, 2003, (9).
- [5] 梁万泉 我国信用卡消费信贷业务的发展思路[J] 财经理论与实践, 2002, (S3).
- [6] 马艳 风险利益论[M] 上海: 复旦大学出版社, 2001.
- [7] 约翰·B·考埃特 演进着的信用风险管理——金融领域面临的巨大挑战[M] 北京: 机械工业出版社, 2001.
- [8] 温永盛 银行卡业务效益的结构性分析[J] 中国信用卡, 2001, (5).
- [9] Kiyotaki N, Moore J. Credit cycles [Z] NBER Working Paper, 1995.

The Overdraw Prof its of Credit Cards

J IANG Rong-tao, L I J ian-hua

(School of Business, Centre South U niversity, Changsha 410083, China)

Abstract The business of credit card is a kind of innovation financial business with "high risk and high profit" as characteristic. The overdraw business with the characteristic is its major profit source. Based on the analysis of profit and cost of overdraw of credit card, this paper has put forward that, if we want to improve the profit lever of credit card overdraw, we should reduce capital cost of overdraw profit, establish credit evaluation of individual, guaranty overdraw safety and rate of recovery, and establish a system of credit accumulation and a motivation model of overdraw rate to spur the overdraw base to be enlarged.

Key words Control Risk; Profitability; Value Digging; Credit Accumulation