

3年锐减1.2亿张，信用卡为何不香了

多家银行停发联名卡，行业从跑马圈地转向精耕细作

果然财经
GUO RAN FINANCE

记者 魏银科 济南报道

**监管红线划定边界：
长期睡眠卡不能超20%**

2026年以来，多家银行密集行动，信用卡市场迎来一轮集中停发潮。农业银行、民生银行、交通银行、广发银行等多家银行发布公告，宣布停止发行多款信用卡产品。据不完全统计，年内已有超过45款信用卡产品被停发，停发对象高度集中在联名信用卡和主题信用卡。

这场行业变革的起点，可以追溯到2022年7月。当时，原银保监会会同中国人民银行共同发布《关于进一步促进信用卡业务规范健康发展的通知》，其中一项关键规定是：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数量的比例在任何时点均不得超过20%，政策法规要求银行业金融机构发行的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。

这一监管要求并非矫枉过正，如今行业睡眠卡问题已十分突出。据中国银行业协会统计数据，截至2020年末，信用卡（包括贷记卡和准贷记卡）的累计发卡量为11.3亿张，其中6个月内有过使用记录的累计活卡量为7.4亿张。这意味着，有近4亿张卡在6个月内没有任何使用记录，处于非活跃状态（非监管定义的长期睡眠卡）。

《中国银行卡产业发展蓝皮书2022》显示，2021年信用卡活卡率仅为55%，同比下降10.8个百分点。而在2018年，这一数据为73.2%。这意味着在3年间，非活卡比率从26.8%一路扩张至45%，几乎占据累计发卡量的“半壁江山”。

过去，为了冲刺业绩，银行在路边、广场摆摊设点，以送拉杆箱、送油卡等方式诱导办卡，“不管用不用，先办下来再说”成为行业常态。这种粗放式扩张催生了大量睡眠卡——2022年监管部门发布的数据显示，部分银行的睡眠卡占比高达30%以上。

某股份制银行的负责人在接受媒体采访时坦言：“2023年新增卡中，60%是睡眠卡，这不仅导致了资源浪费，也使得分中心人均产能下降40%。”这意味着不少银行必须立即行动起来，清理那些长期不用的“睡眠卡”。

需要注意的是，“20%的比例只是起点，不是终点，希望经过一段时间的治理压降后，银行能降到这个水平。”监管部门负责人表示，未来还将动态调降长期睡眠信用卡比例限制标准，不断督促行业将睡眠卡比例降至更低水平。



**联名卡从“吸睛利器”
变成“赔钱买卖”**

如果说监管是“外部推力”，那么成本收益失衡，则是银行停发联名卡的“内部动因”。联名卡曾是银行拓展年轻客群、提升发卡量的“王牌”，但如今，多数联名卡陷入“投入高、产出低”的困境，成为银行的“成本包袱”。

联名信用卡的成本结构复杂，银行需要向合作方支付高额的IP授权费、联合营销费用。以与知名电商平台、视频网站或商超的合作为例，银行不仅要支付固定的授权费用，还要在用户消费时与合作方进行分成。然而，绝大多数的联名卡用户领完开卡礼后，就将卡片“冷藏”起来，根本不消费，也不去分期，银行收不着利息，收不了手续费，纯粹是亏钱。

“部分联名卡聚焦的下沉消费场景，用户信用资质参差不齐，不良率甚至比标准信用卡高出0.5—1.5个百分点。”某城商行银行风控人士透露，清理这类产品后，相关信用卡业务不良率明显下降，资产质量得到改善。

信用卡资深人士董峥指出，联名信用卡的式微，本质上是规模驱动发展模式失效的缩影。

早期银行通过与知名品牌联名，以权益补贴快速占领市场，但多数产品未建立差异化竞争壁垒。当合作方的用户资源被充分开发后，发卡量增长陷入停滞，持续投入的权益成本与收益逐渐失衡。

“停发低效联名卡，直接减少了两方面成本压力。”某股份制银行信用卡中心运营人士表示，一方面无需再支付高额的联名方授权费、联合营销费和引流费用；另一方面精简产品线后，系统维护、客户服务的人力物力投入显著降低。

更关键的是，移动支付已

覆盖98%的高频消费场景，信用卡的场景价值被大幅削弱。年轻人更偏好“无卡支付”，实体联名卡的使用频率持续下降，部分联名卡的场景权益甚至被合作方APP直接替代，银行沦为“资金通道”，失去对客群的掌控力。

**乱发卡导致坏账飙升
有银行不良率超11%**

信用卡不良率的持续攀升，让银行不得不重新审视过去的粗放发卡策略。

在14家披露信用卡不良率的上市银行中，风险分化迹象突出。截至2025年末，东莞农商行的信用卡不良率最高，达11.03%；中原银行、工商银行的信用卡不良率均超过3%，分别为5.31%、4.61%、3.87%和3.34%。与之形成对比的是，邮储银行、招商银行、农业银行和浦发银行的不良率控制在2%以内，分别为1.45%、1.74%、1.88%和1.92%。

14家银行中有9家银行信用卡不良率上涨，5家下降。不良率上涨的银行中，东莞农商行涨幅最大，较2024年的6.02%上升5.01个百分点；在风险改善的机构中，浦发银行降幅最为明显，不良率较上年下降0.53个百分点，兴业银行、平安银行、招商银行、邮储银行亦实现不良率下行。

中信银行副行长金喜年在业绩会上坦言，房贷经营贷和信用卡是当前资产质量管控的“难点”，相关资产仍在企稳过程中，不过前瞻性指标已出现向好迹象。国泰海通证券银行马婷婷团队研报显示，2026年一季度不良贷款转让业务公告挂牌项目单数合计约313单，涉及未偿贷款本息和730亿元，较2025年一季度增加7.0%，信用卡不良资产处置需求仍在上升。

这种风险积累的背后，是过去“以业绩为导向”的粗放发卡模式。在规模导向下，部分银行风控门槛不断放宽，对持卡人还款能力、征信状况审核流于形式。不少持卡人持有多张信用卡“以卡养卡”，资金违规流入楼市、股市等非消费领域。

某商业银行信用卡部人士表示，由于信用卡存在最长50天左右免息期，这就意味着，通过信用卡套现，持卡人可以实现从银行“零利率”融资。今年以来，确实已经出现了利用信用卡套现资金入市，并且由于股票震荡引发的逾期现象。

**从跑马圈地到精耕细作
行业格局加快调整**

信用卡行业的“退潮”，本质是信用卡行业正在经历从增量市场到存量市场的根本性转变。中国人民大学财政金融学院教授高昊宇分析，市场饱和导致增量空间基本枯竭，信用卡行业已从增量市场全面转向存量市场。

这一转变在数据上体现得淋漓尽致。自2022年三季度末信用卡发卡量达到8.07亿张的历史峰值以来，信用卡发卡量已连续14个季度呈现下降趋势。截至2024年末，信用卡和借贷合一卡在用发卡数量为7.27亿张，较2023年末减少了约4000万张，下降幅度为5.14%。到2025年末，这一数字进一步降至6.96亿张。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏表示，在信用卡业务多年快速发展过程中，部分银行出现了盲目追求市场份额，滥发卡、重复发卡等情况，导致无序竞争、资源浪费等问题。在监管政策引导下，金融机构发卡策略更加审慎，一定程度上抑制了市场无序扩张，信用卡业务已从规模扩张期的“跑马圈地”，进入存量调整期的“精耕细作”。

这种“精耕细作”体现在多个层面。一方面，银行正在优化线下渠道，关停低效的信用卡分中心。国家金融监督管理总局官网显示，今年以来，广州银行信用卡中心珠海分中心、东莞分中心等多个分中心均已获批准停业。

事实上，信用卡分中心关停自去年起便接连出现，交通银行、民生银行、广发银行等多家机构均关闭了旗下部分信用卡分中心。据统计，2025年有60多个信用卡分中心被关停。

另一方面，银行正在调整产品结构，聚焦核心客群。苏商银行特约研究员高政扬指出，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。

这场信用卡行业的大洗牌，对普通消费者产生了深远影响。最直接的变化是，办卡门槛提高，审批更严格，“薅羊毛越来越难了”。

“以往，银行对发卡数量增长有严格考评，如果不达标，奖金就会受影响，但是今年，出现坏账的信用卡审批环节追责才是考核重点。”某商业银行信用卡部人士表示。

某股份制银行一位客户经理说，此前大额信用卡的授信也就是30万元左右，基本上国企的中高级职称都可以审批通过，只需要单位开证明加上正常的流水，但是今年，这个条件已经不够了，还需要有房产等证明辅助才可以办理。

对于已经持有信用卡的用户来说，最明显的感受可能是权益缩水。“一打开银行APP，就发现信用卡权益跟去年比‘大缩水’。”某银行白金信用卡用户陈先生表示，他发现其信用卡权益如机场贵宾厅服务和接送机服务次数都比去年少了很多。

在社交平台上，搜索相关话题，有不少网友都提到自己的信用卡权益正逐年缩水：“收费单越来越薄，也给不起什么权益优惠了”“××银行租车免一日租金服务、健康洁牙服务已经终止”……

然而，这场变革对不同人群的影响是分化的。对于信用良好、消费活跃的优质客户，银行反而可能提供更好的服务。

苏商银行特约研究员付一夫指出，银行密集停发信用卡，体现了行业从粗放增长转向精细化存量运营的逻辑。当前信用卡市场供给饱和，发卡量连续多年下滑，联名信用卡普遍存在成本收益失衡问题，清理这类低效产能成为必然选择。

素喜智研高级研究员苏筱芮认为，未来银行信用卡需深耕场景，回归消费本源，从关注数量到更看重质量，以价值贡献为锚来重塑信用卡的业务逻辑。同时，零售融合发展的思路正变得越发普及，将储蓄、理财、贷款、信用卡等业务进行融合串联，有助于提升高端客群的综合金融服务质量，使得高端客户留存更具效率，从而为信用卡机构带来更多盈利贡献。

对于银行业而言，信用卡业务最根本的目标，是服务居民合理消费需求，助力消费市场复苏。告别粗放式扩张后，银行需要聚焦客群精细化运营，优化产品体系，聚焦刚需消费场景，提升风控精准度，严控资金违规流向，在防范风险的同时，为优质客群提供便捷、合规的金融服务。

对于整个行业来说，1.2亿张的发卡量缩水、不良率的风险出清，是挤掉行业泡沫、修复资产质量的必经过程，短期的阵痛换来的将是长期的稳健发展。

记者 魏银科

**消费者：
「薅羊毛」越来越难了**

办卡门槛提高，审批更严格