

# 南京人均至少有一张信用卡

## 你对哪家信用卡最满意? 信用卡调查今日启动, 丰厚奖品邀你参与

国内银行信用卡业务正实现高速增长, 数据显示, 截至2008年第三季度末, 全国信用卡发行量已经超过1.3亿张。在南京, 这一数据同样惊人, 粗略估算, 人均至少拥有一张以上的信用卡。

然而, 在覆盖率逐渐走高的同时, 开卡率过低、同质化竞争、信用漏洞多等问题也不断凸显。南京地区信用卡消费水平如何? 哪些银行的信用卡最受客户好评? 部分南京人尚不接受信用卡的主要原因有哪些? 快报理财周刊《第一金融街》即日启动有奖问卷调查, 准备了丰厚的奖品, 诚邀你参与。

### 人均占有率不低

2002年12月3日, 招商银行率先对外正式发行招行信用卡, 截至2008年第三季度末, 我国信用卡发行量已经超过1.3亿张, 持卡人数约1亿。

招行南京分行零售银行部副经理荣雷介绍说: “2004年至2007年底之间的四年, 是信用卡在国内各城市高速增长的阶段。无论是国有银行, 还是商业银行, 各家基本都是在这期间进入这一市场的。2008年开始, 银行信用卡市场出现两个变化, 一是监管部门加强了对市场的管制和监督; 二是各银行也开始放慢脚步, 回过头对信用卡进行风险梳理。”

作为长三角经济带的一个重要城市, 各银行异常重视信用卡在南京地区的覆盖。荣雷透露, 招商银行在南京地区累计发放信用卡已超过100万张; 若按户计算, 则覆盖了50多万户家庭。

据统计, 即使是2006年才在南京启动信用卡业务的光大银行南京分行, 累计发放信用卡也已超过20万张。

“加上工行、中行、建行等其他国有银行和商业银行在南京发行的信用卡数量, 南京人均拥有信用卡至少一张以上。”一位业内人士表示, “尽管对于家庭的有效覆盖率远没那么高”。

### 开卡率普遍不高

“一人一卡, 这个水平并不低; 但若看开卡率, 尤其是就家庭开卡率来看, 当前信用卡的使用普及率并不高。”这位业内人士告诉记者, 开卡率偏低是各银行当前普遍面临的问题。

小赵是一家银行的员工, 典型的白领。她办理过的信用卡累计超过了20张。“这中间, 使用过的信用卡有6张, 长期使用的只有两张, 其他大部分都没开卡。”她告诉记者, 一般只要同行业的朋友找到她办卡, 她都不会拒绝, 一方面是帮朋友的忙, 一方面也是因为有小礼品赠送。

事实上, 作为各银行信用卡发放的主体, 许多青年人的心态和小赵一样, 办了卡不代表就会用。

据记者了解, 当前招商银行的信用卡在各行中的开卡率堪称最高的, 但在南京地区的开卡率也仅在60%左右。“许多银行的实际开卡率不足50%。”知情人士透露。

光大银行南京分行信用卡部贾琳认为, 这主要还是受消费观念的影响。以南京为例, 不少市民仍习惯于现金消费, 认为申请信用卡和还款比较麻烦, 也担忧信用卡有风险。“尤其是对于那些至今尚未办理过信用卡的家庭和客户来讲, 工作人员几乎很难说服他接受这个业务。”贾琳说。

### “卡奴”“卡神”兼有

向来都是银行赚消费者的钱, 消费者反过来赚银行的钱, 该是一件多么令人向往的事。27岁的杨蕙如, 就熟练掌握银行游戏规则, 通过电视购物、刷卡积分、换取奖品再出售等连环操作, 短短三个月获利上百万元新台币, 民间称之为“卡神”。

而在记者身边, 同样有将信用卡调配自如的牛人。小王是一位媒体从业者, 她的卡包里放有六七张不同银行、不同种类的信用卡, 有的是商场联名卡, 有的是双币卡, 有的是纪念卡。更难得的是, 这些信用卡同时都在使用。月薪5000元不到的她在这几张信用卡之间游刃有余, 过着时尚、超前、轻松的生活。

但在针对信用卡一族的采访中, 记者发现, “卡神”毕竟是极少数。大多数消费者称, 他们在使用信用卡过程中都有过不愉快的经历, 更像是“卡奴”。比如, 因为不了解信用卡的各种费用, 吃了巨额罚息和利息; 比如因为还款繁琐而与银行工作人员发生矛盾; 又比如常常遭到银行呼叫中心的电话和信息骚扰; 更多人使用信用卡后日常消费大增, 沦为“月光族”……

快报记者 刘果



你的卡包中有几张信用卡? 快报记者 顾炜 摄

### 有奖调查

快报理财周刊《第一金融街》即日启动信用卡问卷大调查, 对于信用卡, 您有话就说! 读者可以通过以下两种方式参与: 一、请将本刊刊登的问卷填好后寄至: 南京市玄武区洪武北路55号置地广场603室现代快报理财周刊《第一金融街》编辑部, 邮编210005; 二、登录都市圈圈网(www.dsqq.cn)首页圈圈活动区, 填写问卷。

所有参与问卷调查的读者, 还有机会获得下列奖品: 一等奖1名, 奖品为价值2000元左右的数码相机一台; 二等奖5名, 奖品为价值600元~800元左右的MP4一部; 三等奖30名, 奖品为价值200元~300元左右的优盘一个; 纪念奖若干名, 有精美小礼品赠送。

互动邮箱: money\_week@126.com  
热线电话: 84783545; 84783615

## 理财七件事, 尽在第一金融街

第一次买保险, 是碍于闺蜜的面子。她先前那个单位的同事辞职做保险了, 隔三岔五到报社来唠嗑, 还时不时给我们这些馋嘴的女生带点小吃什么的, 几次下来, 很多像我这样意志不坚定的, 就成了我闺蜜曾经的同事的客户;

第一次创业, 是一帮貌似志同道合又雄心勃勃的大学同学, 每人凑了几万块开了个网吧, 为节约成本舍不得雇人, 我们这些“老板”就亲自上阵在网吧通宵玩游戏聊天值夜班, 没过一两年网吧就因经营不善卖给了朋友的朋友;

第一次投资买房, 上午开会时听房产部的同事说逸仙桥那边新开了个盘, 里面有五六千平方米的小户型, 投资挺好。中午和她一起在食堂吃完饭赶去现场, 在售楼处呆了不到5分钟就刷了2万块的定金;

……

回首自己的理财经历, 还有很多很多这样懵懵懂懂的第一次。

为什么说懵懵懂懂?

第一次买的那份保险, 我到现在都还没弄明白它究竟能给我带来多大的保障和收益; 第一次创业失败之后, 几个当事人倒是都学会了这句词儿: 不经历风雨, 怎么见彩虹。但却并不知道经历了风雨是否就一定能见到彩虹; 虽然第一次像买条裙子一样买下的房子现在房价涨了一倍, 出租行情也不错, 但回首当时冲动地刷卡付定时的感觉, 还是四个字: 懵懵懂懂。

说到这里, 忍不住想问一声: 是不是有很多读者朋友跟我有着相似的经历相同的感受?

根据国家统计局的资料, 自2003年以

来, 我国城乡居民人民币储蓄存款余额一直保持较高的速度在增长, 2008年达到217885亿元。如何让百姓手中如此可观的存款发挥更大的作用与效益, 为他们创造更加幸福的生活? 如何让像我一样忙忙碌碌的上班族的理财行为不再那么懵懵懂懂? 如何才能让更多的读者懂得理财讲究的是全方位的资产配置之道, 而不只是我们传统意义上的存款或投资股票? 如何才能让人们对于理财产品的消费也能像逛街购物一样轻轻松松, 明明白白?

700多年前, 在元大都城的西南角有个金城坊, 元、明之际及清代初期这里遍布银号、金坊, 商贸富豪及皇亲国戚多在此发迹生财, 是繁华的商业区和金融中心。民国元年, 设在这里的大清银行改为中国银行, “其后大陆、金城、中国实业各银

行, 均先后设立于此, 民国十年以前, 各银行竞于是谋建筑, 颇有作为银行街之想”。而如今, 北京城这条有着700多年历史的金融街, 因其在金融领域的重要作用和不断扩大的国际影响力, 被称为“中国的华尔街”。

700多年后的今天, 2009年9月9日, 在六朝古都南京的中心地带——洪武北路55号, 刚刚诞生的现代快报理财周刊就定名为《第一金融街》。我们的金融街, 旨在为读者朋友们打造一个集平面、网络与掌上为一体的全方位多媒体的金融理财产品与服务一条街。而我们呢, 则将是这条街上第一个赶早开街迎客之人, 无论你有什么理财方面的需求, 存钱也好, 炒股也好, 买保险也好, 炒汇炒金, 创业置业, 乃至消费……理财七件事, 尽在快报《第一金融街》。快报记者 顾梅