

相信现实生活，大家常常都会收到银行信用卡推广的电话？以往是想办一张都难，现在已经到了近乎你敢申请，银行就敢批的境界了。究竟是何故，让银行如此积极的推广信用卡？

一、效益

随着我国利率的市场化改革加深，银行传统的利润来源--息差，不断减少。为了拓展利润来源，银行多方面多渠道拓展业务，比如保险、信托、理财、基金、消费金融、贵金属、信用卡等等，其中信用卡成为了新的利润主力来源之一。

信用卡业务的收入主要来自于逾期利息收入、分期手续费收入、商户回佣、滞纳金、年费以及取现手续费等，其中利息手续费最高。

上市银行	累计发卡量（张）	新增发卡量（张）
工商银行	1.29亿	900万
建设银行	1.02亿	756万
招商银行	8812万	781万
农业银行	7822.78万	959.78万
中国银行	6427.43万	493.87万
交通银行	5610万	567万
中信银行	4160.69万	422.65万
光大银行	3969.74万	373.87万
浦发银行	3462.74万	704.43万
民生银行	3288.89万	455.25万
平安银行	3067.13万	506.52万
兴业银行	2489.11万	406.88万
上海银行	499.12万	40.51万

截止2017年上半年全国各银行信用卡在用发卡数量已达5.20亿张，同比增长9.82%，全国人均持有信用卡0.34张。信用卡发卡量整体呈三大梯队，上半年新增发卡量超7000万张。

一梯队：工行、建行信用卡累计发卡量突破亿张，分别为1.29亿张、1.02亿张，建行累计发卡量首次破亿；

二梯队：招行和农行、中行、交行等三家国有大行位列第二梯队，累计发卡量介于5,000万至1亿之间；

三梯队：中信、光大、浦发、民生、平安、兴业等股份行紧随其后，累计发卡量均在5,000万以下。