

現在推卡，還來得及！

——我國現金卡市場分析

華銀徵信室 李永彬

「什麼？華銀現在才要推出現金卡？」「市場不是都飽和了，現在推卡，還來得及嗎？」當本行決定加入現金卡戰局的消息曝光後，外界一片譁然，質疑之聲四起。為探討國內的現金卡市場是否仍有發展空間，以及一旦投入龐大的人力、物力於現金卡業務，是否依然有利可圖，實有必要從產業面的角度進一步分析，以釋群疑。

首先來看兩則新聞：

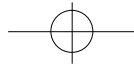
一、外資買進大型金控股，如中信金、台新金、富邦金等，並不稀奇，不過最近卻出現外資連續買超萬泰銀的現象，甚至達到單周買超5萬張，累計10月買超9.5萬張的水準。【92/11/3 經濟日報】

二、快樂工作人雜誌近日針對台灣地區20到29歲的年輕人（約387萬名）進行工作與生活的抽樣大調查，結果發現「畢業即負債」已成為普遍現象。受訪者中，平均每五人就有一人負債。【92/10/30 聯合晚報】

兩則新聞的共同點為何？答案是：現金卡。以現金卡為主力業務的萬泰銀行，不僅今年股價頻創新高，預估明年的提存後稅前盈餘更上看50億元，難怪獲得外資青睞。「畢業即負債」看似負面，實則反映時下年輕人理財觀念的改變。口袋裡一張張的信用卡、現金卡，早已是年輕人提早享受、提前消費的理財工具。

根據財政部統計，本國銀行今年8月底的消費者貸款餘額為4兆2,047億元，較去年同期成長9.13%。而在台灣問世四年，申辦張數每年以25%速率成長的現金卡，無疑是造成消費貸款迅速膨脹的原因之一。分析現金卡之所以大行其道，除了民眾消費行為的改變，尚有以下原因：

一、我國銀行業一向以放款業務為主，並以企業投資或週轉金，以及一般民眾的房屋貸款為兩大放款標的。近幾年全球景氣低迷，企業的資金需求轉弱，而一般民眾的購屋貸款，則因央行前後提撥共1兆2,000億元的優惠房貸額度和多家



2003 產 . 經 . 資 . 訊



銀行陸續開辦指數型房貸，使得各行庫的承作空間大增。由於利率頻創歷史新低，消費金融便成為各家銀行覬覦的大餅。

二、以目前市面一般的現金卡為例，若計算平均每張的發卡成本（包括資金、人力物力、廣告成本等），折算成利率約為7%至7.5%，如果市場規模夠大，成本還可望略低於7%。若再扣除銀行所提列的4%至5%不等的呆帳準備，則現金卡成本約在12%上下。而現金卡收取的利息一般多在年息18.25%，以借款利率扣除成本後，銀行至少還有6%的利差收益，較企業或房貸2%至3%的利差高出甚多。至於持卡人每次提領或動撥現金所要繳納的手續費，對銀行而言，更屬零風險收入。難怪中、外商銀競相加入，爭食市場。

三、從風險管理的角度來看，Base I II對於不同的放款種類授予不同的風險權數，若銀行承作風險權數較低的放款，除可減少風險性資產，改善資本結構，更能降低資本計提額度，提升競爭力。近幾年景氣低迷，使得中、大型企業貸款的逾放比居高不下，而現階段我國現金卡的整體逾放比僅1.73%（財政部資料），若銀行將放款結構逐漸移轉至消費者貸款，將有助於做好實施Base I II的準備。

接下來要探討的是您我最關心的課題：現金卡到底還有沒有商機？如果從先進國家現金卡的需求比例（約占一國人口的80%）推算，則全台灣應有1,700萬張現金卡的需求量。若參考日本經驗，目前日本現金卡業務的放款規模佔該國GDP的2.2%，以此推估，台灣的GDP達新台幣10兆元，表示我國現金卡市場的潛在胃納量約新台幣2,200億元。若從現金卡占消費金融放款的比例觀之，台灣至今年8月的消費者貸款餘額為4兆2,047億元，相較於日本現金卡占其消金放款比重逾兩成，顯示我國現金卡的放款餘額有機會突破新台幣8,000億元的水準。根據財政部統計，截至今年八月底，國內現金卡的總發卡量為380餘萬張，全體現金卡的授信餘額為1,452億元。論發卡量，僅達預估需求量1,700萬張的22%；論放款餘額，則離2,200億元或甚至8,000億元都還有一段距離。這也表示未來幾年內，台灣的現金卡業務仍將蓬勃發展，所謂「市場已呈飽和」之說，至此不攻自破。此外，根據中華商銀於今年9月所進行的「現金卡消費行為大調查」，我國現金卡的普及率雖不及信用卡，但以目前平均每6個人持有一張現金卡，相較於信用卡總發卡量約為5,600萬張，平均每人持有兩張以上的現象來看，現金卡市場其實仍有相當大的發揮空間。因此我們可樂觀預估：現金卡從成長、穩定，到飽和期，至少還有三到五年的榮景。



依財政部資料，國內現有31家銀行開辦現金卡業務，其中放款餘額前五名分別為萬泰商銀、台新商銀、中華商銀、大眾商銀及土地銀行，而發卡量較大的幾家銀行，也是由新銀行包辦，包括萬泰、台新、大眾、中華及聯邦等銀行（如下表所示）。

我國辦理現金卡業務之主要銀行一覽表

銀行名稱	現金卡名稱	上市時間	發卡量 (萬)	放款餘額 (億)	今年發卡目標 (萬)
萬泰商銀	George&Mary	88年6月	130	700	200
台新商銀	YouBe	90年4月	40	120	80
大眾商銀	Much	91年12月	26	75	50
中華商銀	Mike	92年2月	20	90	40
土地銀行	春嬌志明	91年10月	18	72	40
聯邦商銀	國民現金	91年6月	18	32	60
玉山銀行	Take It	91年8月	12	20	40
中信商銀	透明現金	92年1月	未發表	未發表	36
第一銀行	因該行現金卡遭客戶超貸3,300餘萬元，已遭財政部下令暫停新卡申請				

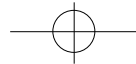
說明：富邦銀行及建華銀行均表明無意進入現金卡市場。

資料來源：各銀行網站、經濟日報，92年10月，華銀徵信室整理

國內銀行辦理企業授信雖已駕輕就熟，但現金卡業務對於多數銀行而言，仍是全新的挑戰，例如：

一、必須在最短的時間內回應客戶的信貸申請。由於現金卡屬於救急的工具，如何「快速」取卡領現，便成為消費者關注的焦點之一。因此，多數銀行在設計商品時，均刻意簡化現金卡的申辦流程，並提供多元化的申請管道，除了設攤、掃街、寄發申請書等傳統推廣方式外，亦受理民眾透過電話、網路，甚至自動貸款機辦理。

二、維持良好授信品質。時下一般現金卡的申請資格頗為寬鬆，雖然沒有



2003 產 . 經 . 資 . 訊



固定收入，但只要無不良信用紀錄，幾可申辦成功。而在持卡人養成「以債養債」的習慣下，雖然養大了現金卡市場，發卡機構也要承擔不小的壞帳風險。一旦借款額度超出個人負荷，甚至可能產生骨牌效應，形成系統性風險。

三、有效防範歹徒詐騙。現金卡標榜免信用保險、免收入證明，僅憑身份證件即可辦理，且額度在1至30萬元內，全國ATM均可提領，條件之鬆，門檻之低，簡直人人可辦。方便之餘，卻也極易予詐騙集團可乘之機，一旦受害民眾吃虧上當，社會也將因此擾攘不安。

至於對本行而言，除了上述三項無可迴避的挑戰，我們亦面臨競爭已趨白熱化的市場環境。為擴大現金卡的市佔率，各發卡銀行無不推陳出新展開各式促銷手法。事實上，辦卡即送贈品或提供鉅額現金供客戶抽獎等方式已不足為奇，代償餘額或借款前幾個月零利率亦屬司空見慣。現在已有業者打出「只要是國民現金卡的存戶，即享有較一般活儲利率高兩碼的存款利率」的促銷手法。至於價格戰，目前是以中信銀推出的8.88%利率為最低（惟必須通過貸款18萬元以上的門檻，且每年還需繳交1,988元的帳戶管理費），其次是土銀的「春嬌志明卡」，打出存戶9.99%、非存戶12.99%的利率，並搭配前99天免息優惠，充分證明現金卡市場已是寸土必爭的割喉戰。

競爭如此激烈，華銀的優勢又在哪裡？根據日商顧問分析，雖然華銀根基穩固、商譽優良、通路綿密，卻也有組織龐大、結構僵硬，乃至難以因應消金推展之困擾。所幸本行已針對現金卡業務擬妥人才招聘與培訓計劃，再配合靈活有效的行銷策略積極造勢，必能有所突破，為本行再創新局。惟值得注意的是，因現金卡的呆卡率頗高（達41%，即每10張現金卡，有4張並未實際動用），我們必須跳脫發卡數字的迷思，將行銷重點擺在卡片的使用上，才能真正創造利潤。

總之，現金卡係提供有緊急資金需求的民眾調度之用，隨著理財行為的改變，現金卡業務仍有可觀的經營空間，市場飽和之說，純屬無稽之談。而統計學也告訴我們，由於消費者貸款的組合（portfolio）分散於為數眾多的借款人，對銀行所需承擔的風險，要比傳統的企業貸款組合來得低。因此只要有心，現在推卡，絕對來得及！