信用卡盈利能力

作者:Robert Adams, Vitaly M. Bord, and Bradley Katcher

**介绍**

信用卡是美国最普遍的消费金融产品之一，2019年超过75%的家庭至少拥有一张通用信用卡。1根据G.19消费信贷统计发布，主要由信用卡和相关计划组成的循环消费信贷在2021年底超过1万亿美元。过去40年来，信用卡行业的盈利能力受到了学术研究和监管报告的高度关注。2信用卡的大多数分析都依赖于银行层面的监管数据，这些数据只允许计算银行层面的盈利能力，而不仅仅是信用卡组合的盈利能力。

在本说明中，我们通过检查盈利能力的驱动因素，对信用卡盈利能力进行分析。我们通过使用一些最大信用卡贷款人的信用卡投资组合的详细数据，克服了困扰许多过去分析的问题。我们的分析侧重于从发卡人和借款人的角度分析信用卡的商业模式。具体来说，我们根据信用卡的两个主要功能：交易功能和信用功能来细分盈利能力。交易或支付功能允许用户在不使用现金的情况下购买商品，而信用功能允许用户通过信用卡上的余额进行借贷，从而导致账户产生利息。3

这一区别很重要，因为两种职能的主要收入来源不同。交易功能的主要收入来源是交换，这是收单银行（商户银行）向发卡银行（持卡人银行）支付的网络费用。4对于信贷职能，利息收入是主要收入来源。信用卡收入的最后一个来源是使用费，包括滞纳金、超限费、外汇费等。这些费用与信贷或交易功能没有直接关系；相反，这些费用与信用卡使用的某些方面有关，只有一些信用卡账户会产生这些费用。

使用这个框架，我们将信用卡盈利能力分解为其主要来源——信用功能、交易功能和费用，并给出三个主要发现。首先，我们发现，平均而言，信用功能约占信用卡盈利能力的80%，而交易功能的贡献略为负，因为信用卡交易的奖励和其他支出超过了银行的交换收入。5此外，费用（特别是滞纳金）约占信用卡盈利能力的15%。

其次，我们表明，循环余额的净息差，即前几个月结转的余额，近年来一直在增加。与此同时，净交易保证金（NTM）——即信用卡出借人每美元购买量的信用卡购买净收入——由于奖励费用的增加而下降，这与奖励卡上的信用卡支出的增加不谋而合。

第三，我们根据信用卡客户对交易和信用功能的使用情况对其进行分组，发现“左轮手枪”账户每月都有余额，支付大部分利息和使用费，包括滞纳金和年费。这表明，尽管费用与信用卡的信用或交易功能没有直接关系，但实际上，使用信用卡进行信用功能的同一账户最终也会支付大部分信用卡使用费。

**使用FR Y-14M数据衡量信用卡盈利能力**

我们首先概述了信用卡的盈利能力，使用了2014年1月至2021 12月期间的资本评估和压力测试报告（FR Y-14M）中的两个数据集。这些数据提供了有关压力测试银行机构信用卡运营的详细信息。

第一个是投资组合级数据集，它为每家银行报告有关信用卡投资组合余额、收入和支出的每月详细信息，包括利息收入、交换收入、按费用类型划分的费用收入、利息支出、非利息支出和贷款损失准备金。第二个是账户级数据集，它提供有关账户使用方式的信息，包括余额、当月总购买量、财务费用和应计费用。6我们在样本期内使用了13家银行的恒定样本。由于Y-14M数据包括了所有最大的信用卡发行商，我们的样本涵盖了监管机构《状况和收入报告》（Call Reports）中报告的约80%的信用卡余额。

**信用卡盈利能力的驱动因素**

接下来，我们将信用卡资产收益分解为几个部分，对应于信用卡的不同用途。为此，我们首先注意到，信用卡余额的ROA定义为信用卡余额总收入减去总费用。收入包括利息收入，以及非利息收入，如交换收入、年费、滞纳金和其他费用。总费用包括利息费用、贷款损失准备金和非利息费用，如收款费用、欺诈费用、交换费用和奖励费用。

（1） $$\ begin{align}ROA=\ frac{{Interest\Inc}+{Noninterest\Inc}-{Interest\Exp}-}Noninterest\ Exp}-{Loan\Loss\Provisions}}}{Balances}\ end{align}$$

反过来，给定时间的信用卡总余额可以写为：

（2） $$｛余额｝（余额）=｛循环\余额｝$$

其中$${循环\余额}$$是上一个月的余额减去任何付款，$${Other}$$包括余额转账、预付款（即在结算前支付的新购买）、财务费用、费用和任何其他过账费用。从本质上讲，等式（2）表明，当月余额由前几个月结转的循环余额、新采购和少量其他费用组成。11请注意，余额和循环余额是库存，而购买量是流量。

等式（1）和（2）允许我们随后将信用卡资产收益分解为其组成部分，重点关注信用卡的两个主要功能。我们通过在ROA定义中替换余额来实现这一点，并做出以下假设：（1）为余额的每个组成部分提供资金的利息支出与该组成部分在余额中的份额成比例；（2） 收款费用和贷款损失准备金与信用卡的信用功能相关联，欺诈费用与交易功能相关联；（3）年费是与信用卡交易功能相关的收入的一部分，因为年费使客户有机会使用信用卡，而且年费信用卡通常具有增加奖励费用的附带利益。

因此，信用卡资产的回报可以分解如下：

（3） $$\begin{align}{ROA}&=\frac{{{Interest\Inc}+{Noninterest\Inc}-{Interest\Exp}-}Noninterest \Exp}-{Loan\Loss\Provisions}}{Balances}\\&=\frac{{利息\Inc}-${利息\ Exp}左（{frac{Rev Bal}}}{Bal Exp}\右）{Collections\Exp}-{贷款\损失\准备金}}{{Rev\Bal}}左（\frac{{Rev\Bal{}}}{Bal}\右）\\&+\frac{{Interchange\Inc}+{年费}-{interval\Exp}-{奖励\ Exp}-｛欺诈\Exp｝-｛利息\Exp}\left（\frac｛PV｝｛Bal｝\right）｝｛PV｝\left \right）\left（\frac｛PV｝｛Bal｝\right$$

盈利能力的主要组成部分是净信用保证金（NCM），即循环余额的盈利能力。12信用卡贷款人以借款人支付的财务费用的形式获得收入，并用利息支出为循环余额提供资金。平均而言，信用卡的信用功能，即NCM乘以循环余额的余额份额，约占信用卡总盈利能力的80%。13

盈利能力的第二个组成部分是净交易保证金（NTM）。信用卡贷款者获得交换收入和年费，这使消费者有机会使用信用卡，而他们的费用包括交换费用和奖励费用。平均而言，信用卡的交易功能，即NTM乘以购买余额份额，约占信用卡总盈利能力的负4%，具体取决于季度。14盈利能力的第三个主要组成部分是滞纳金和其他费用（不包括属于NTM的年费），约占信用卡总盈利能力的16%。盈利能力的剩余部分来自余额转移、预付款和其他杂项因素，如我们在下文中所讨论的。

近年来奖励费用的增加与奖励卡的使用量增加有关。在图3C中，我们根据信用卡的奖励类型（现金、里程、无和其他（包括银行积分、酒店积分和其他非现金奖励）绘制了2014年第一季度的总购买量。该图显示，2015年至2019年期间，里程和其他类型奖励的平均购买量增长最多。17在此期间，无奖励卡的购买量增长最少。请注意，图3C绘制了总购买量，它结合了借款人申请新卡的广泛利润和借款人在卡上花费的密集利润。

最后，在图4中，我们转向盈利能力的最后一个主要组成部分：迟到费和其他使用费（红色）。滞纳金和其他使用费包括超限费、外汇费、现金预付费以及与使用信用卡相关的其他费用。如前所述，年费包含在NTM中。18平均而言，滞纳金和其他费用占盈利能力的16%。19这使得收费成为盈利能力的第二大驱动因素，仅次于信贷功能。从2020年第二季度开始的费用下降是由于许多贷款人实施了费用减免，作为疫情应对措施的一部分。信用卡盈利能力的其他组成部分（灰色），包括余额转移收入、预付款和其他杂项因素，在样本期内逐渐增加，平均约占盈利能力的7%。20

**谁支付利息费和信用卡费用？**

接下来，我们将账户分为左轮手枪和交易员，根据他们使用信用卡的方式。具体而言，我们检查了一个账户在过去12个月内出现循环余额的次数。21我们称过去12个月内每月有循环余额的账户为“重型左轮手枪”，过去12个月中有1至11个月有循环余额账户为“轻型左轮手手枪”和没有循环余额的“交易人”，或不活跃，且六个月内没有余额或任何购买。

表1列出了2014-19年期间不同类型账户的汇总统计数据。22总而言之，左轮手枪几乎占所有账户的一半，其中约20%为重型左轮手，25%为轻型左轮手。交易人占账户的21%。在剩下的32%的账户中，一半是不活跃的，一半没有12个月的历史记录。正如Adams和Bord（2020）所讨论的那样，信用评分和收入在循环行为中下降；平均而言，重型左轮手枪的信用分数和收入往往低于轻型左轮手手枪，轻型左轮枪的信用评分和收入往往比交易人员低。

**表1.使用信用卡的成本**

正如预期的那样，重型左轮手枪持卡人比轻型左轮手手枪持有者或交易持有者更少使用信用卡购物，而重型左轮手持有者每月在信用卡上的平均消费仅为200美元。普通的轻型左轮手枪（交易机）花费640美元（825美元）。总而言之，交易人员占信用卡消费的40%，轻型左轮手枪占35%，重型左轮手手枪占不到10%。普通的重型左轮手枪的期末余额几乎为4500美元，其中超过4100美元是循环余额。相比之下，普通的轻转轮（交易人）的余额约为1700美元（750美元），其中几乎1000美元（0美元）是循环余额。总而言之，超过50%的总余额和约三分之二的总循环余额由重型左轮手枪持有。轻型左轮手枪约占总旋转平衡的22%。23

表1的下半部分考察了使用信用卡的成本如何随账户使用类型而变化。重型左轮手枪平均每月支付60美元以上的利息，而70%以上的利息由重型左轮枪支付。轻型左轮手枪每月支付15美元的利息，约占所有利息的20%。同样，重型和轻型左轮手枪分别支付几乎50%和30%的滞纳金。相比之下，更高的年费和其他费用负担落在了交易者和轻型左轮手枪上。交易员几乎支付所有年费的30%，而轻型左轮手枪支付37%，重型左轮手手枪支付不到20%。24尽管如此，大部分年费都是通过循环账户支付的。摘要统计数据与之前基于调查的信用卡成本证据（例如，Stango和Zinman，2009）以及消费者金融保护局发布的信用卡市场半年报告大体一致。25

值得注意的是，重型和轻型左轮手枪不仅支付大部分利息，而且支付大部分信用卡使用费。尽管使用费不同于信用卡的信用和交易功能，但实际上，它们似乎主要由使用信用卡进行信用功能的同一账户支付。由于信用卡的信用功能约占盈利能力的80%，而费用占剩余20%的大部分，这表明大部分信用卡收入由左轮手枪支付。

**工具书类**

亚当斯、罗伯特·M和维塔利·M·博德（2020）。“新冠肺炎疫情对消费者信用卡市场的影响：左轮手枪与交易人，”联邦调查局指出。华盛顿：联邦储备系统理事会，2020年10月21日。

Adams、Robert M.、Vitaly M.Bord和Bradley Katcher（2021）。“为什么在新冠肺炎大流行期间信用卡余额下降这么多？”联邦调查局指出。华盛顿：美联储理事会，2021 12月3日。

Agarwal、Sumit、Souphala Chomsisenghet、Neale Mahoney和Johannes Stroebel（2015）。“监管消费金融产品：来自信用卡的证据”，《经济学季刊》，第130卷（2月），第111-64页。

劳伦斯·奥苏贝尔（1991）。“信用卡市场竞争的失败”，《美国经济评论》，第81卷（3月），第50-81页。

Gathergood、John、Neale Mahoney、Neil Stewart和Jorg Weber（2019）。“个人如何偿还债务？平衡匹配启发式”，《美国经济评论》，第109卷（3月），第844-75页。

Grodzicki、Daniel和Sergei Koulayev（2021）。“持续信用卡借贷”，《消费者事务杂志》，第55卷（夏季），第622-53页。

Gross、David B.和Nicholas S.Souleles（2002）。“流动性约束和利率对消费者行为重要吗？来自信用卡数据的证据”，《经济学季刊》，第117卷（2月），第149-85页。

庞斯、亚历杭德罗、恩里克·塞拉和吉列尔莫·扎马里帕（2017）。“用错误的信用卡借款？来自墨西哥的证据”，《美国经济评论》，第107卷（4月），第1335-61页。

斯坦戈、维克多和乔纳森·津曼（2009）。“消费者在支票和信用卡账户上真正支付的是什么？显性、隐性和可避免的成本”，《美国经济评论》，第99卷（5月），第424-29页。

Stango、Victor和Jonathan Zinman（2016年），“高借贷与高借贷：美国信用卡市场的价格分散和购物行为”，《金融研究评论》，第29卷（4月），第979-1006页。

**原文链接:**<https://www.federalreserve.gov/econres/notes/feds-notes/credit-card-profitability-20220909.html>