

信用卡从钱包C位滑向抽屉深处 鸡肋的权益与转变的消费观

6月的一个周末,张家林在达城西外的家中收拾房间,电视下方的储物格内,厚厚一叠卡片,边缘的灰尘在他手指上留下两道黑色平行线。他抽出一张华为联名信用卡,被压出折痕的卡面,留下一道褪色的伤疤。“这张卡已经停用半年了。”张家林拿出剪刀,从金属芯片处剪断,将两段卡片扔进垃圾桶时,他想起十年前收到第一张信用卡那天,用眼镜布小心翼翼地擦拭着卡面上凸起的号码。

6千元的体面:“能刷卡绝不付现金”

2015年夏,在大城市刚刚参加工作的张家林把那张印着游戏人物的信用卡捏在指尖,塑料卡面的烫金纹路折射出细碎的光,“未来战士伊泽瑞尔”的剪影在光滑的底纹上微微起伏。这是他人生中第一张信用卡,某银行与游戏《英雄联盟》的联名款,虽然额度只有6千元,却足够让他在当地有名的小吃街上“横冲直撞”,“能刷卡绝不付现金。”

在一家麦当劳餐厅,张家林把卡往POS机上一刷,“滴”的一声后,收银员递来小票,这时他会故作潇洒地签上名字,然后把属于自己的那一页小票折得整整齐齐塞进钱包。“那时候觉得刷卡比掏现金体面,尤其是这种游戏图案的卡,跟别人掏出来的普通银行卡不一样。为了那张刷卡单,我每天练习签名。”他记得第一次用那张卡请同事喝咖啡,特意把卡放在收银台的桌面上多停留了一会,好让身后排队的人发现卡面上那个正在发射激光的虚拟英雄。

大学时期的张家林是个《英雄联盟》玩家,伊泽瑞尔也正是他的本命英雄。“喜欢这张卡的样式,在游戏里,这款未来战士皮肤要199元,而在信用卡上能免费获得。另外,我也确实有用卡需求,因为当时没什么积蓄,需要一张信用卡来改善生活。”在他的钱包里,那张卡片占据着最外侧的透明卡位,将身份证挤到了身后。“想把自己的爱好和消费能力亮给别人看。”他特意买了深蓝色皮夹,与卡面的颜色相呼应。

那一年,全国信用卡发卡量快速上涨,达州各大银行的信用卡专员们背着印着“办卡送好礼”的帆布包,在商场与写字楼间穿梭。一家商业银行达州分行的员工李梅(化名)还记得,那年她们银行摆过一个月的摊,“只要填申请表,当场送一把天堂伞,每天能收七八十份资料。有个开火锅店的老板,为了拿到我们送的车载吸尘器,一口气让他全家五口人都办了卡。”

信用烦恼:羊毛消失、服务仅供参考

2018年,张家林回到达州老家工作。那一年,电子支付的蓝绿色二维码仿佛一夜之间铺满了面馆和商店,但这并未阻止他陆续办下三张信用卡。彼时在他看来,二维码是买包子的“零钱”,信用卡才是“生活进阶”的凭证。而当这些印着烫金LOGO的卡片塞满钱包时,麻烦也像信用卡账单般如期而至:ETC绑定业务莫名多出的VISA卡、为“薅羊毛”刻意凑单的消费、高端卡权益清单上消失的本地服务……这些被他笑称为“现代消费陷阱”的经历,折射出小城青年在支付方式迭代浪潮中,关于信用消费的迷茫与反思。

给车辆办理ETC的时候,工作人员说需要绑定一张信用卡。结果下来一看,居然一口气办了两张,一张银联卡,一张VISA卡。“工作人员解释说VISA卡可以在国外用,但我没有境外消费的需求啊。后来,银联卡就专门用来扣ETC的费用,VISA卡从始至终都没派上用场。”绑定ETC的这张银联信用卡,有时候整个月都没流水,有时候有几十或几百元的支出,经常忘记还款日期,让他很是头疼。

更深的刺痛来自“消失的羊毛”。2020



达城一位商家笑着拒绝信用卡付款:我们没有刷卡机。

年,达州某银行到张家林的工作单位办卡,承诺每月消费2000元送免费洗车券,消费3000元送两张电影票。“我算了算,平时每个月花销差不多也得这些,岂不是相当于白嫖福利?”他特意把消费都集中在这张卡上,甚至为了凑金额,多跑了几趟超市。但不到一年,当他开车到西外那家合作洗车行时,老板指着门口的通知说,“银行不合作了,你这券没用了。”那天,他花了35元自费洗车,看着泡沫冲掉车身上的灰尘,突然觉得那些为了“羊毛”刻意消费的日子有点可笑。

张家林剪断的华为联名信用卡,是2024年初办的。该卡宣传的权益清单曾让他心动:涵盖高尔夫练习场、马术课程体验、机场高铁贵宾厅服务,以及体检、洗牙、律师咨询等生活服务,“买了手机才有办卡的资格,当时算下来权益价值快赶上手机的价格了,觉得特别划算”。然而实际使用中,权益落地却困难重重。“有一次想预约洗牙,结果达州本地没有合作机构,总不能专程去成都洗一次牙吧?”一年间,包括高端运动、贵宾服务在内的权益均未启用,不少服务因地域限制形同虚设,“这些权益就像方便面包包装上标注的牛肉——仅供参考。”

客群流失:不需要、不好用

在达州某银行信用卡中心的办公室里,李梅盯着电脑屏幕上的发卡量曲线,手指在键盘上敲出一串叹息。2023年到2025年,她所在支行的信用卡新户量下降了62%,“以前我们扫达州的写字楼,每层楼能办十几张卡,现在进去问,年轻人都说‘不需要,谢谢。’”

她橱柜里锁着一箱未拆封的开卡礼品:定制保温杯和车载香薰,这些曾经的“利器”现在很少派上用场。“上个月去达州一所学校办卡,有个学生问我,这卡能绑定微信支付饭钱吗?能像支付宝一样攒积分换皮肤吗?我说能。他又问,那跟花呗有啥区别?取现手续费还高。”李梅苦笑,“现在的年轻人从小就用手机付钱,他们并不需要通过一张卡来证明自己长大了,而是需要一个轻松嵌入手机支付场景的实用信用工具。”

更让她头疼的是“沉睡卡”。系统显示,她负责的客户里,有33%的信用卡在过去半年内没有任何消费记录。“有个在达州开服装店的客户,以前每个月刷两三万,现在改成用消费贷了,说‘随借随还,不用养卡’。”李梅最近在学做短视频,试图在本地频道推广信用卡,但效果寥寥,“有次拍了个‘信用卡薅羊毛攻略’,评论区被‘麻烦’二字刷了屏。”

在另一家银行的信用卡部,主管王磊(化名)告诉记者,2025年第一季度,该行在达州片区的信用卡活跃度较2023年同期下降近3成,其中25—35岁客户流失最为严重。“我们做过调研,年轻人说信用卡有‘三

烦’:还款日烦、年费政策烦、权益用不上烦。”他指着报告里的案例,一个在达州高新区工作的95后女生,注销信用卡时说,“APP不好用,每次要到微信里转账才能还款,非常麻烦。”

银行并非没有挣扎。2024年,达州多家银行推出了“无实体卡”业务,试图将信用卡嵌入手机钱包,但效果有限。“很多人开通了虚拟卡,还是不用。”王磊记得,有个客户在达州升华广场的星巴克用手机闪付刷了一笔,结果第二天就打电话来注销,“说你这卡羊毛太少了,没意思。”

褪色的卡面:消费观念转变

收拾到抽屉深处,张家林发现了一叠泛黄的刷卡小票。2016年情人节,他在工作城市的苹果专卖店买了一部当时最新款的粉色iPhone6S Plus。小票上的“6000元”被他用红笔圈了起来,那是他当时的全部额度,又另外补了88元现金。“那时候真是初生牛犊不怕虎,敢用全部额度给女朋友买礼物。”而现在,他手机里的记账APP显示,2025年他的储蓄率约为35%。“经历过疫情,才知道手里有钱心里不慌。”

这种心态的转变并非个例。央行数据显示,2024年末信用卡和借贷合一卡在用发卡数量为7.27亿张,比2023年末下降5.14%,共计减少4000万张,同时季度环比下降1.35%,与2022年第四季度8.07亿张相比,连续九个季度持续下降,减少8000万张。而在达州,一家银行工作人员透露,该行2025年的信用卡不良率较2023年下降了1.2个百分点,“一方面是风控严了,另一方面是年轻人超前消费的冲动减弱了。”

经济环境的变化在三四线城市感受尤为明显。张家林的表哥在达城西外新区开了家装修公司,2023年用信用卡周转发工资,“那时候每个月要倒好几张卡,现在生意不好,工资也发得少了,干脆注销了大部分卡。”在南城二手车市场,一位老板说,这两年用信用卡分期买车的客户少了很多,“以前年轻人喜欢‘先享受’,现在更多是‘等攒够钱’。”

信用卡的衰落,某种程度上也是消费主义符号的祛魅。张家林记得,2017年他在商场看中一件800元的夹克,用信用卡分期买下,“当时觉得分6期,每月才还100多元,没压力。”而现在,他会在淘宝、抖音、拼多多上货比三家,“同样的衣服,网购可能只要300块,何必多花500元?”这种转变不仅是支付方式的切换,更是价值排序的重构,当“实用”取代“炫耀”成为消费关键词,那张曾经象征身份的塑料卡,自然失去了光泽。

张家林褶皱的钱包里,只剩一张英雄联盟联名卡,躺在内侧的卡位。十年来,这张卡的额度从6千元提升到了6万元,而他一年下来消费却不到6百元。卡面上伊泽瑞尔的弓箭,早已失去了刺破时光的锋芒。

文/图 □记者 任秣早

了解更多达州本土资讯,请扫描二维码,关注达州融媒APP。



达州融媒