

平安信用卡&借记账户资产 对应消费累计积分情况		
上月月日均资产层级 (元)	本月信用卡消费发分标准	取整比例
0≤上月月日均资产 < 1000元	单笔可计积分消费每满20元发10个万里通积分	1: 0.5
1000元≤上月月日均资产 < 10000元	单笔可计积分消费每满20元发20个万里通积分	1: 1

上月月日均资产≥1000元起，即可享受单笔可记积分消费每满20元给20积分，上月月日均资产≥10000元起，比例逐档往上更佳。

对于每月消费额度较高的信用卡用户，如同时持有借记卡，即有机会获取更高积分，同时方便自动还款与同一银行的财富管理等服务；对于无借记卡客户，同样可以对应新积分规则表中所属层级获取并累积积分。

借记账户资产被纳入积分体系当中，日均资产的高低成为影响积分的一个重要因素，利用双卡发放积分，不仅能盘活信用卡消费，还能有效促进借记卡的使用率，符合平安银行在新时期的综合化战略。

## 02

### 用户思维驱动，打造差异化的金融服务

经过近20年的发展，银行信用卡业务早已不再是单纯地比拼发卡规模，要想实现信用卡业务的稳定增长，更需要体现常规服务为持卡人带来的深层价值。

早在2020年2月份，平安银行就宣布将mcc发分全面改成移动支付发分，成为全国首家把网络消费积分写进积分规则的银行机构。

根据平安信用卡2021年三季度财报，多项指标创下新高，流通卡量达到6837.01万张，同比增长10%；2021年1-9月，平安信用卡交易总金额27820.65亿元，同比增长10.3%。

信用卡业务的持续增长，与平安银行信用卡的经营思路和理念有着密不可分的联系。近年来，平安银行以“五位一体”新模式驱动经营提速，并不断深化零售融合、客户综合化经营战略。

央行前行长周小川在公开演讲中曾提到，“不要把信用卡理解是为了消费贷款所创造的产品，其起源是为了支付便利，特别是零售支付便利”。平安银行信用卡一方面助力提升支付行业的数字化程度，另一方面使持卡人享受到了综合金融服务的便利。

例如平安银行信用卡在年底消费旺季推出的“惠花会赚”活动，特邀客户通过信用卡消费，可获得1:1体验金。体验金可模拟体验购买理财产品，可获得相应的理财收益。客户可选择将收益奖励发放至名下的借记卡账户，或选择将收益奖励购买理财产品。信用卡与理财联动，赋予了客户在别的机构享受不到的联动产品和权益。

还有2021年7月份发行魔童哪吒主题卡面（包含平安银行悦享白金信用卡哪吒卡面、平安银行借记卡哪吒卡面）的发卡动作上，平安银行通过信用卡和借记卡联动同时发行，用户可以更方便地申领和获取相应服务。

积分作为一项信用卡消费的附加价值，平安银行信用卡也下足了功夫，站在用户视角洞察行业痛点，不断拓展积分体系，串联起客户的综合需求，提供更丰富的服务体验。

一直以来，平安银行深化重点客群经营，丰富权益配置，完善积分可兑换权益内容。目前，平安银行信用卡万里通积分可以兑换天猫购物券、滴滴打车券、家乐福购物卡、星巴克券、便利店抵用券等，应用场景十分丰富，完善的积分运营策略也维系了客户忠诚度。

此外，平安银行信用卡积分还可以兑换实物或虚拟权益以及航空里程，满足持卡人对积分的多样化需求，使积分和实际场景消费更加紧密联系，而积分逐渐成为了平安银行信用卡差异化的亮点服务。

此次借记卡和信用卡在积分发放方面的联动，是平安银行在综合化经营大策略下的又一次积极尝试，改变了传统的信用卡积分发放模式，既是围绕用户实际需求出发，也给银行业积分发放提供了新的思路。

平安银行信用卡从用户思维出发，捕捉用户的用卡行为和习惯，积极探索差异化金融服务，将信用卡和借记卡融合来搭建大零售积分体系。通过对持卡人积分分级细化，进一步激励客户用卡，获得持续的增长动能。