

刷信用卡得积分早已是银行促使用户消费的一种模式，但如果有人问你，这些年你积累的信用卡积分都用来做什么了？相信90%的人会回答没什么卵用。确实，从各家银行的积分体系来看，信用卡积分只能在银行指定的渠道中折扣和兑换一些产品

这种诞生于银行信用卡体系的积分累计制，既然大多数用户并不使用且兑换步骤繁琐、诸多限制，为何还会延续至今不曾改变？

英国Nectar联盟积分项目值得借鉴

事实上，无论在国外还是在国内，信用卡积分累计说白了就是银行对用户施行的忠诚计划，虽说在国内积分忠诚计划渐渐沦为鸡肋，但是在国外却是进行的如火如荼。英国Nectar 联盟积分项目就是值得借鉴的案例之一，这个积分联盟由Nectar组织机构设立，并联合商业伙伴“Barclay银行”、“Sainsbury超市”、“Debenhams商场”和“BP加油站”共同推出。

Nectar组织机构本身并没有产品，只靠收取手续费赢利，但一出世就笼络了银行以及众多企业的芳心，逐渐成为全球备受瞩目的通用积分平台。用户只需一张Nectar卡或者Barclay银行卡在特约商户消费，都可获得相应积分，并凭借积分参加抽奖或者领取奖品。

数据显示，Nectar卡正式运行1年后，就在全英国5880万居民中启用1300万张卡，可见用户增长之快。值得一提的是，有将近80%的持卡用户曾兑换过礼品。

乍一看，这和国内银行的做法没区别啊，也都是积累积分然后去兑换奖品。为何Nectar积分卡初入市场就能迅速获取用户青睐？总结起来主要原因有三点：

- 1、拥有上百甚至上千种的积分获取渠道；
- 2、能够用于消费的商户众多，用户随时随地就能获得通用积分来为自己换取超值礼品；
- 3、多种的积分换取方式，令用户对Nectar产生依赖性；

正是由于以上三点，使得 Nectar卡可以给用户带来真正的实惠，如今在英国使用Nectar卡已经成为一种生活习惯。和Nectar卡相似的积分卡，在世界各地也有很多，比如日本 T

Point、德国Payback、韩国OK Cashbag等等。

在国内，对联盟积分卡备受推崇的当属返利网，早在去年12月，钛媒体就曾与返利网CEO葛永昌探讨这种模式的可行性，彼时葛永昌告诉钛媒体，已经着手与线下商户进行沟通，并表示不久将会推出返利卡。近日，这一计划得到验证，返利网联合中信银行正式发布互联网+线下消费返利卡：中信返利联名信用卡，又称“中信返利F卡”。

返的不是积分，而是消费金额的1%现金

“中信返利F卡”在发卡方式上采用移动互联网作为唯一发卡渠道，用户可以在返利网APP和中信银行APP相关页面进行申请。

这张卡使用起来很简单，用户在线上通过返利网平台网购、线下刷卡消费时，都可以获得返利。但注意...中信返利F卡返的不是积分，而是消费金额1%的现金返利，这是与国外流行的现有返积分模式及以往传统信用卡最大的区别。

据葛永昌介绍，这张返利卡的前期目标用户是返利网8000万用户中23-40岁有消费力的女性群体，而返利网现有用户中女性占了70%，这样推算下来是一个很可观的数字。不过，仍然有以下几个关键问题需要明晰：

1、现金返到哪里？是否有时间限制？葛永昌的答案是：1%的现金会返到返利网账户里，因为统一在返利网帐号易于管理，如果分开账户，线上一个账户，线下一个账户太麻烦。言外之意你只能通过返利网的账户去消费返还的现金，甚至还信用卡、充话费。不过有一点值得称赞的是，现金是现刷现返，没有时间限制。

2、目前哪些地方可以使用返利卡？据介绍，这张返利卡的返利范围主要还是用户通过返利网进行的线上消费，以及线下计积分的商户消费，包括餐饮、酒店、百货、商超等零售类商户。不过，当小编在北京主要商圈寻访返利卡适用范围的几家商户时，他们的回答是：暂未收到这一通知。合理的解释是，返利卡刚推出，信息一一传达给商户，但不可否认的是初期线下商户构建，是返利卡想要打通线上与线下，全面流行面临的最大挑战。

3、有多少人会为了1%的现金返利去单独办一张信用卡？以全年刷卡数额120000元为例，每月就要刷卡10000元，整年下来得到的返利是1200元，但是对于薪资处于8000元—12000元区间的一般白领来说，每月刷卡10000元就几乎成了月光族。除此之外，这张返利卡还规定了每笔返利的上限返利不超过50元，也就是说按消费5000元来计算，超过5000元的金额也会按5000元来返利。

想要颠覆现有信用卡积分模式

这就出现一个矛盾现象，消费能力高的人不在乎这1%的返利，而想省钱的人没能力去刷如此多的钱。那么，有多少人1%的现金返利去单独办一张信用卡就成了关键。

而作为合作方的中信银行，曾先后与腾讯、阿里、百度达成战略合作，同时还与顺丰、小米、京东、华为合作，通过不同领域的融合与互补，一直在探索互联网金融的经营模式，可以称作是传统银行“触网”的代表之一。

针对此次与返利网的合作，中信银行信用卡中心总裁吕天贵表示，也陆续看到用户对信用卡积分发牢骚，感受得到很多用户的困惑不解，这恰恰也是客户的痛点。“与返利网的合作是对客户偏好的进行切分，有些人喜欢用积分，那就继续用积分换礼品，有些人喜欢直接返现金，那就选择返利卡。”他说。

他还提到，在保证客户数据安全的前提下，中信与返利网无论是产品体系、服务体系，还有技术资源都会共享。吕天贵最后透露，未来返积分和返现金也将有机会实现打通，但是他并不希望客户是单纯为了套利而来。

不难看出，返利卡的推出是返利网和中信银行想要颠覆现有信用卡积分模式的一种新玩法，它将是返利网业务从虚拟到实体，从线上到线下，达成消费场景全返利，实现业务闭环的一次重要战略，也会是中信银行意欲打通用户、企业和商户三端的一次试验。但是对于用户来说，返利无处不在的日子还有多远呢？