

针对90后年轻用户推出的小白卡一出现，使得年轻人都坐不住了。这么优惠，并且融入多种年轻人个性元素的京东小白卡成为了新一代年轻人的最佳选择。在这个互联网竞争激烈的时期，京东联手中信银行推出京东小白卡必将掀起消费市场的新浪潮。

大家都知道，对于没有收入证明，没有信用记录的学生很难拥有信用卡，然而京东小白卡的出现让年轻人也能享受到信用卡所带来的优惠和提前消费。那么拥有小白卡到底能给我们什么样的优惠和新的购物体验呢？

首先最大的卖点就是持卡人可以享受京东白条+信用卡的双重账期。这意味着，如果你在京东买东西时打了白条，30天后白条到期；再用信用卡付款，信用卡的免息还款期限最长50天；直到第80天，你才会真正“花出”这笔钱。对于收入不多、容易周转不开的年轻人来说，不仅可以做“月光族”，还可以提前花未来两三个月的钱了。

这张卡也被称为“小白卡”，卡面的设计是全白色，包括京东金融、中信银行和银联的logo也首次变成了白色。从信用记录上来讲，“小白”也指这张卡的目标用户——90后的年轻人。发布会上京东请来了8位“时尚潮人”，以及奇葩说的年轻辩手，作为年轻人群的意见领袖进行现场互动。

互联网金融发展的主要群体就是活跃于互联网的80后、90后年轻一代，他们的消费和生活习惯已经被深深地打上了互联网的烙印：爱网购，不爱逛商场；爱软件打车，不爱电话叫车；爱手机支付，不爱怀揣现金……他们爱玩敢想，思维和理念不受传统疆界的局限，强调活出人生的精彩，但又坚守自己内心的那份坚持和探索欲望。本次小白卡的诞生，既满足了这些刚步入社会、积蓄并不多的年轻人日常消费的金融需求，又满足了年轻群体追求个性、寻找归属感的社交需求。

京东消费金融事业部总经理许凌说，推出“小白卡”是为了耕耘年轻人的市场。未来，“小白卡”将打通京东金融和中信银行的产品体系、风控体系、用户体系。原本无法申请信用卡的年轻人，可以通过在网上消费、使用京东白条积累信用，借助这些消费数据通过京东的审批模型，申请到“小白卡”。

在征信方面，京东金融也在建立类似“芝麻信用分”的用户评分系统，名字叫“白热度”，未来将从身份特征画像、个人用户评估、履约历史评价、关系网络评估、

网络行为偏好、信用风险预测六个维度衡量用户的个人信用。

作为互联网+的创新产品，小白卡是一张天天赚钱、积分当钱、还能印制专属个性宣言的信用卡。从整体外观来看，本次发行的小白卡最大的亮点就是“白”。首先，卡面设计上回归纯白，中信银行、京东金融、银联三强携手，首次统一采用了银色的logo，卡版上的IC芯片也为银色版，使得整张卡版设计极为简约和精致。其次，小白卡背面特别设置了二维码，用户只需每天扫一扫，便能够进入京东打造的互动社区，领取不同时段的红包和专属优惠，实现白吃、白喝、白拿，而具有共同兴趣爱好群体也可以通过该社区聚集在一起进行互动交流。未来，小白卡还将引入其他战略合作商，在中信银行和京东金融的服务平台基础上，为持卡用户提供更多生活便利，共建属于小白卡用户的白色生态平台。传统信用卡提供的服务和优惠并不适合90后用户，比如航班、五星级酒店、加油卡等优惠。他们希望把信用卡从一个静态的支付工具，变成动态的流量入口，提供更个性化的互动。

除此之外，纯白的卡面为下一步的个性化设计提供了广阔空间。据介绍，小白卡还将进一步升级，针对专属人群推出更多功能设计和个性宣言定制，如梦工厂卡、夜跑卡、企业卡等，并将在京东众筹平台上以小白卡的个性化设计发起众筹项目，达到既定人数即可完成专属卡版的定制，一方面让这张卡成为众筹者的身份标签，另一方面实现持卡用户的群体归属感。