

“9积分抽苹果iPad mini4，128G”，这样的诱惑对于消费者来说或许只能是诱惑。

办卡送积分、消费积分双倍、积分兑换享好礼、小积分抽大奖……一直以来，累积积分是银行推销信用卡的一大方法。不过，这信用卡积分不仅有一定的“保质期”，礼品兑换“门槛”也越来越高，而小积分抽大奖更是一笔糊涂账。

据《证券日报》记者了解，虽然部分银行客服人员表示信用卡积分抽奖得到公证处的公证，但是它的信息不够公开，既没有过往的可参考的中奖率系数，也没有可参考的其他因素，甚至对于礼品的数量、价值消费者都不是很清楚，导致参与抽奖的客户对于中奖预期完全模糊。

记者在自己的微信朋友圈就此做了一个小调查，结果信用卡积分抽奖频频被吐槽，绝大多数人表示从来没中过。

积分抽奖只是“浮云”

本报记者浏览多家银行信用卡中心官网发现，银行的积分商城都有各种各样的噱头，“积分换礼”、曾是信用卡吸引客户的利器，但不少持卡人无奈地发现，现在信用卡积分越来越“不值钱”了，真正的实惠却没有多少。在本来少之又少的礼品中，标价虚高的现象普遍存在，一瓶市场售价58元的食用油，在积分商城中则标价68元。

此外，各家银行的信用卡积分抽奖也是频频被吐槽，更多的卡友只能表示无奈和接受，“积分抽奖总是抽不到很无奈，但规矩是银行定的，我们只能接受”。

《证券日报》记者在自己的微信朋友圈里面发起了关于信用卡积分抽奖的话题，很多人向记者吐槽了自己的遭遇。其中，更有人表示，“此前在积分游戏中，半小时内就‘输’光了价值近千元人民币的积分”。

据了解，上述的遭遇绝非个例。本报记者在百度搜索发现，内容涉及信用卡积分抽奖相关消息有数百条。很多网友留言表示，“从来没中过”、“积分抽奖忽悠人的”、“就是想消耗你的积分而已”。

《证券日报》记者在网上看到较早时期的一条微博，上面有人吐槽：“某银行积分抽奖诚信缺失，愚弄信用卡客户，抽到ipadmini想赖皮!转盘指针指在ipadmini，短信却跳出获得300积分，第一时间截图给客服，此事经过一周的调查，客服致电

却说以短信为准。”

某网友向记者抱怨：“我花了1万6千多的积分，专门只抽3个产品，iphone6S、ipadmini、和苹果智能手表，其中，后面两款花了我1万3的积分。上面写的积分抽越多中奖率越高，开奖之后一个没中，感觉好像专门忽悠用户积分，还不如用积分换星巴克喝了。”

《证券日报》记者就此事咨询了部分银行信用卡客服中心，客服人员告诉记者，“信用卡积分抽奖这种形式得到了公证机关的公证，积分抽奖只公布中奖的名单，并不会公布往年的中奖率、参加的人数以及礼品的数量。”

“信用卡积分缩水的太厉害了，消费再多也换不到什么像样的礼品，积分抽奖更是不可能，每次积分抽奖，最后就公布个名单，过程一点都不透明，是不是后台内部随便设定也没人知道。”市民王女士抱怨说，与前几年能兑换的礼品相比，近年来信用卡积分越来越“鸡肋”。

本报记者在某股份制银行官方网站上发现，有一条信息为“2017年3月1日至2017年4月30日，信用卡客户在该信用卡中心官方网站注册或者关注并绑定该银行信用卡中心官方微信号或者下载该行的APP即可用888信用卡积分信用参与抽奖，中奖率100%”。奖品类别分别为幸运积分“靓丽美妆”类礼品一份、“时尚包包”类礼品一份、“精美饰品”类礼品一份、“缤纷权益”类礼品一份，奖项数量有限，该银行信用卡中心有权根据活动实际效果酌情调整奖品份数及内容。另外，客户可在抽奖环节中多次进行抽奖，每次抽奖扣减相应积分。然而令持卡人疑惑的是，该活动所设置的奖项均没有注明奖品的数量、价值，究竟发放多少奖品是个谜，这样的抽奖方式难免招致持卡人质疑。

本报记者就此致电该行信用卡客服专线，工作人员表示并不太清楚此事，“您可以通过以上的方式参与抽奖，对于奖品的数量、价值以及中奖率并没有查询到相关信息”。

### 手机银行缴费抽奖或为噱头

此外，《证券日报》记者了解到，银行生活缴费已覆盖全国近百个城市和地区，用户可以通过银行手机银行、网上银行等渠道，足不出户轻松实现水、电、燃气、固话宽带、手机话费等日常生活费的代缴代扣。此外，多家银行通过手机银行APP缴费会搞一些促销活动，只要完成任意缴费业务即可以参与抽奖，有的可直接获得相关礼品。

此前，在某股份制银行的手机银行APP上进行生活缴费，就可以获得一次抽奖的机

会。本报记者也试图抽过几次，但是每次的结果都是“谢谢参与”。

某城商行手机银行APP近日推出了手机银行缴费季送影票、话费活动，要求规定4月12日至5月12日，活动限前20000名缴费客户。不过，由于银行并未标注已经参与的客户人数，较晚参加活动的客户也失去了知情权。

根据《关于禁止有奖销售活动中不正当竞争行为的若干规定》，商家抽奖活动应当向购买者明示其所设奖的种类、中奖概率、奖金金额或者奖品种类、兑奖时间、方式等事项。网络抽奖同样需要遵守这样的规定。

“抽奖大多是商家获取关注的一种手段！”一位业内人士告诉记者，现在利用新媒体在朋友圈中推广被各个商家认可，在帮助商家做推广的时候，对方更倾向于“花钱少、效果好”的活动，而这种免费抽奖、免费领奖的噱头正符合商家心意，再设定有限的中奖数量，会得到商家想要的效果。