

岁末年终，很多信用卡达人开始为兑换礼品忙碌起来。可是，在通胀压力下，信用卡积分的阵地也被攻破。银行单方面提高礼品积分兑换是否侵害了消费者的利益？

积分调整并未违规

昨日(12月21日)，上海汉路律师事务所主任律师曾智红向《每日经济新闻》表示，这要看银行是否把信用卡积分调整写入了合同，如果合同里没有，那么银行单方面调整积分，属于违约。

据《每日经济新闻》记者了解，各家银行的信用卡条款里都有各项积分兑换项目(包含各项礼品、服务、航空里程或其他)、兑换标准、兑换规则均以兑换当时最新积分兑换手册或礼品目录为准一类说明。

由此看来，银行单方面调整并未违反相关条款规定。

积分贬值？各银行为情况不一

中信银行总行私人银行中心市场经理聂俊峰在接受记者采访时表示，信用卡积分贬值主要有三方面的因素，首先，很多银行目前的信用卡业务已经到了衡量投入产出比的阶段，盈利的要求使得很多银行都在尽其所能降低信用卡业务的费用；其次，信用卡刷卡商户的回佣率一直也在缓慢下降；再次，部分发卡行所采取的积分永久有效的策略也使得信用卡积分消化的压力越来越大。综合考虑上面三点，信用卡积分这个堰塞湖中的水已经越来越多，信用卡积分被通胀就不难理解了。

但也有银行业人士并不承认信用卡积分贬值这一现象。某股份制银行信用卡中心某工作人员对记者表示，据其了解，目前信用卡积分贬值并非一个普遍现象。至少我们行信用卡积分和以前还是很对等的，还有其他一些银行，客户持卡时间越长，还可以用越少的积分来换商品。

上述人士表示，银行对客户的积分利益是十分重视的，而积分是回馈客户非常重要的手段。给客户积分就是为了保证客户能选择自己喜欢的商品，像我行的信用卡客户就可以从我们银行的电子商城中自主选择商品。

信用卡业务一直是各家银行发展零售业务的重要渠道，招行行长马蔚华此前曾表示，信用卡用户的粘合度通常较高，而招行信用卡业务也在近期实现了盈利。

上述股份制银行人士表示，以前信用卡业务的盈利点主要来源于商户返佣和利息，

而现在新业务的出现正在改变信用卡业务盈利模式单一的现状。他表示，目前分期业务是信用卡盈利的新亮点。比如，我们行就推出了一款产品，通过这款产品，客户刷卡消费的体验与正常消费相同，银行在后台处理后，使得款项在12期内得以分期支付，这种服务非常受资金不足的年轻客户青睐。