

现今绝大多数人需求信用卡的理由就是缺钱，信用卡能弥补我缺钱的困境，比如超前消费购买个大件物品，又或者套个现来交个保证金等等，但这种使用却都没有真正利用好信用卡的价值。而在我看来信用卡的真正价值就是开源节流的价值！下面我们详细说明。

首先我们都知道信用卡有个时间价值，而时间就是金钱这句话相信大家耳熟能详，那具体体现在哪呢？简单概括就是信用卡自带的免息期，我想这世界上除了亲戚朋友借你的钱可能是不要利息的其他一切商业化的借贷都会牵扯到利息对不对？而信用卡价值的核心点就是时间价值——免息期，起码你在信用卡免息期里是不用付息的，而不用付利息的这段时间用好信用卡才是我们一大研究方向。

其次信用卡的积分价值，其实这也是一种金钱价值的体现。我们都知道许多常旅客玩的就是信用卡的积分价值，兑换里程与酒店，用经济酒店的钱住进奢华酒店是常旅客的目标，而大量里程的买卖则属于DLB的操作，总之积分价值在他们手里是得到最大化的利用。

那对我们普通人来说呢？我们既不是常旅客的那种刚需也不是DLB以此为目的产业链，那我们普通人的积分价值体现在哪呢？很简单——积分的价值对我们普通来说也应该是刚需，无论京东联名卡的钢镚兑换还是手机话费的兑换这对于我们来说就是刚需，因为我们不是DLB需要把积分做成产业链并要与银行斗智斗勇，我们的目标就是刚需。这既可以节省我们花在信用卡上研究的时间又可以让自己不那么累。

最后就是真正的节流，银行信用卡推出的活动许多都是涉及衣食住行此类，而衣与住这种频次比食与行相对小些，所以我们经常性的可以把目光的焦点放在食与行这两方面，通过叠加银联支付优惠+信用卡本身活动+商户优惠让我们把食与行的成本降低做到真正的节流。

举例说明：美团外卖做活动绑定某家信用卡可以支付减多少，银行本身活动是支付多少金额可以获得多少优惠，商家优惠则是消费满多少可以减多少，于是我们的方案就是简单把上述三种优惠叠加做到节流，然后你就会发现过个阶段你的生活成本在你的努力下就会降低很多。

总结：节流是为了更好的开源，节流的重点在于熟知银行常规活动，而开源的重点在于你投资的眼光以及风险的把控，所以对于你来说怕的不是不懂，怕的是你愿意去学！