

信用卡APP还只用来查账还款、兑换积分吗？如果你还在那么做，说明你可能不太了解如今的信用卡APP了。近日，广发信用卡中心联合艾瑞发布的《2020年新白领消费行为研究报告》显示，新白领中使用信用卡的占比达70.4%，46.9%的消费支出通过信用卡支付，2020年信用卡APP月均使用人次提升29%，以用户为中心的数字化转型成为各大银行信用卡中心的核心战略。

当前，信用卡市场已经从工具之争、平台之争升级为生态之争。11月5日，广发信用卡中心举办了发现精彩5.0生态战略发布会，正式对外宣布重点布局消费生态。

记者获悉，广发卡生态战略将着力于出行、购物、餐饮等领域。目前已聚合携程、慧途、龙腾、汽车之家、途虎养车、广汽蔚来、奇瑞、红旗等多家出行及汽车品牌或者服务平台的产品服务，信用卡用户可以在发现精彩APP轻松完成购车、保养、买保险等汽车类服务；与覆盖1000多座商圈的4万多家商户达成合作、商城进驻品牌达8000多个，用户可以随时随地享受优惠大牌好货。用户通过广发卡的APP可以完成出行、购物、餐饮等方面的一站式消费。《研究报告》也显示，18.9%的新白领群体在购买轻奢品牌时更愿意被种草明星或网红同款。

据了解，自发现精彩APP1.0上线起，广发信用卡就着手打造本地生活生态圈，目前已是5.0版本。截至2020年，已经实现超4万大牌商户入驻，覆盖1000余座商圈，与2017年相比分别增长200%、500%。截至到10月底，发现精彩APP用户数突破了5000万，月活用户超过1800万。广发信用卡相关负责人表示，当前各行各业的界限正在被打破，场景共享更加开放，跨界、生态成为新趋势。未来广发卡将与众多的伙伴们共同努力，携手建立一个涵盖融合“金融+衣食住行玩”的强大生态服务体系，为客户提供高效率、高质量的综合金融服务。

根据广发银行2020年新白领信用卡消费数据，从2019年8月到2020年8月，新白领账单分期单笔金额均为1.7万以上，购买最多的为手机、腕表、大家电等“硬货”类分期产品，相比整体人群单笔分期金额更高，消费实力和对分期的需求更高。

除刚需外，近一半的新白领群体在消费时更倾向于“冲动型”消费，享受心心念念购买到的好物。报告显示，新白领有三种消费类型，分别为嗨购型、慎购型、快买型，而嗨购型占比48.1%，其他类型分别占比44.2%和7.8%。