

信用卡积分是银行给刷卡用户的回馈，同时也是连结用户忠诚度的一种技巧。

积分的代价是凭据银行的估算，鼓吹预期，举止力度等多方面成分决意的。银行的估算高，举止力度大，想到达较大的鼓吹效应，积分的代价就高，相悖则低。从银行的角度来看，它散发的积分势必有一片面被兑换，有一片面被过时清零。当被兑换的片面跨越银行的估算，银行就会低落积分的代价。

从今年年关首先，线上线下积分兑换现金行业快发现并火爆。这就成为银行低落积分代价，设定兑换限定门槛的紧张缘故。过去几千积分便兑换到心仪的产物，当今十几万分仅仅只能兑换一个水壶，这介绍积分的代价曾经大大缩水，这个一个银行一般的趋向，但是有些银行在推出少许优惠兑换举止，兑换力度很给力，很划算，但是有大概举止是偶然间限定的，因此发掘有积分兑换举止势必要即刻列入，不然你必定会落空一个好的兑换时机.我能够枚举几个平居举止搞的相对多的，相对给力的银行给朋友们说下，若手上有这些信用卡的话能够注意下这些举止。

1.交通银行，积分能够兑换话费，但是有兑换比例，还能够全积分兑换外卖，能够全积分兑换肯德基等的代金券，也是很划算的。

2.安全银行：积分能够兑换话费，但是需要扣除片面手续费。

3.中国银行：积分能够兑换话费，并且是全积分兑换，20 50 100，面额的都能够兑换，很便利，并且兑换比例相对高。积分兑换其余餐饮的代金券也很划算，总之积分很超值。

4.建设银行：积分能够兑换黄金，比例不高，但是很划算哈。

5.农业银行：积分能够充话费时分5%抵扣，兑换比例不高。

中国信用卡的经历但是30年罢了，信用卡积分的经历则更短。当前来看，信用卡积分的轨制很合理，并且在巩固的运转。因此在发现大的、革新性的厘革以前，积分不会磨灭。信用卡积分兑换的环境趋势也会永远存在。别的，跟着积分兑换环境趋势的接续强大，越来越多的用户打听到积分的作用。信用卡积分兑换现金的需要也会随时兴旺。这对全部行业都是一个利好信息。总之，对兑换积分的用户而言，越早兑换积分，拿到的钱越多。

