

近日，市场评测机构J.D.Power在中国市场首次发布信用卡满意度研究报告，报告显示，“积分奖励”是中国信用卡客户最不满意的的服务之一。

实际上，近年来，国内信用卡的普及率越来越高，持卡人对于信用卡的使用也更加深入，对于信用卡的各种附加权益及优惠活动也更为关注，信用卡积分相关的种种不合理也经常为持卡人所诟病。如记者在随机调查中发现，部分网友反映，很多银行积分政策不稳定，设置的积分规定太繁琐；积分兑换商品没有诚意，物品偏少且实用性不强，且积分奖励兑换的东西比市面上的稍贵；银行对积分奖励兑换使用的宣传不到位，很多用户都没使用积分奖励兑换等。此外，还有网友表示为什么同一家银行的两张信用卡积分不能合在一起使用？针对上述问题，记者采访了相关业内专家学者。

有稳定工作，想申请高额度信用卡，小编推荐以下几款信用卡，可免费在线申请，最快一周拿卡：



快速办卡通道：交通银行Y-power卡

“商业银行为持卡人建立消费积分计划的目的是，为了培养持卡人的忠诚度，提升信用卡的活跃度和使用率。业内有一条不成文的规定：消费积分与现金之间的最低兑换比例是千分之二，即1000消费积分可以换算为价值2元人民币左右的礼品。但在实际操作过程中，不同银行执行标准各有不同。”中国人民大学重阳金融研究院客座研究员董希淼表示，同一银行，对不同的卡种、不同的消费往往实现差异化的积分政策。

董希淼进一步解释，积分规则比较繁琐，更多是因为不同行业的刷卡消费，银行手续费标准不一，因此积分奖励的标准需要有所区别。“网友反映的这些问题，有理解上的偏差，比如积分奖励兑换的东西偏贵的问题（积分奖励并没有严格的标准）；当然也有银行服务方面不够到位的地方，比如两张信用卡积分不能合并的问题（完全是银行操作上的问题）。”

融360信用卡分析师孟丽伟同时表示，信用卡积分奖励与兑换政策是银行普遍采取的一种激励措施，目的是为了鼓励持卡人更多地使用该行信用卡透支消费，更深层的原因是持卡人刷卡消费能够为银行创造手续费收入，这个手续费主要是银行向商用户端收取。也就是说，持卡人刷卡消费为银行贡献了收入，银行“返”给持卡人一定的好处，这个好处就是信用卡积分。

在她看来，因为信用卡积分政策只是银行的一种激励手段，而非强制性要求，目前并没有相关行业政策对这方面进行规范，更多的是由银行自主制定，因此会出现一些“乱象”，包括信用卡积分政策时有变动、积分兑换商品标价不合理等情况。

值得注意的是，对银行而言，越来越多地银行开始意识到，包括积分在内的信用卡附加权益的好坏也是银行信用卡业务竞争力的重要体现。“随着我国信用卡市场客户规模的不断增大，如何利用积分进行客户忠诚度管理进而提高盈利能力，是各家银行信用卡业务面临的一个挑战。”董希淼说，近年来，商业银行适应客户需求变化，采取多种积极研究和改善积分奖励和兑换，比如：结合客户的日常消费需求及现金偏好，选择一些抵用券、充值卡、加油卡等现金等价物，提高客户的兑换意愿；提供多样化的积分获取渠道，比如在办理新业务时赠送积分，通过网络渠道申请信用卡赠送积分等；提供便捷的积分兑换方式，现行主流的兑换方式已经包括短信兑换、电话兑换及网络兑换，兑换的方便性显著提升。

董希淼表示，对商业银行而言，要从提升客户忠诚度的高度来看待和做好信用卡积分管理和服务工作，应针对客户关心的问题，积极改进和提升服务，提供更为人性化的积分兑换政策。对客户而言，要以平常心看待信用卡积分，积分奖励和兑换只是信用卡的附赠服务，选择信用卡还是要重点关注信用卡本身的品牌、额度、费率、还款等因素，为了消费积分而办卡、刷卡的行为并不可取。

此外，孟丽伟建议，持卡人平时可多关注银行的信用卡积分政策，了解哪些交易可以计积分，哪些交易不计积分，以及具体积分累积规则是怎样的，不要盲目使用信用卡，更不要无视积分奖励，造成积分浪费。“有些银行的信用卡积分还有一定的‘有效期’，需要在有效期内合理使用，否则过期未用就作废了。同时，不同卡种的积分规则也不一样，比如有的航空类信用卡，刷卡消费是直接累积航空里程的；部分商超类信用卡，刷卡消费是累积商超的积分，而非信用卡卡积分，这一点也需要持卡人关注。”她说。

当然啦，申卡有途径。直接来融360平台的信用卡中心便可轻松申卡！还想知道更多关于信用卡相关信息以及提额申卡的技巧么？赶紧关注微信公众号融360卡达人（微信号：rong360card）！小编在这里斟茶等君来！

