

通胀压力下，信用卡积分也随之缩水。记者调查发现，多家银行先后调整了各自信用卡积分兑换商品的比例，即相同的商品现在需要付出更多的积分。对此，业内人士表示，这一现象是由于银行对信用卡业务利润要求的提高以及商户返佣比例下降等因素共同推动的。

南京某银行回应：银行赚到钱，才会给客户返利

信用卡积分为何越来越不值钱？南京某银行信用卡部门工作人员揭开了里面的秘密。她告诉记者，这与各家银行信用卡积分的计算方式有关，有的银行规定刷卡20元积1分，有的刷卡1元积1分，所以，同样是100万积分，含金量差别很大。而且，银行在发卡初期，为了吸引客户办卡，往往推出非常优惠的积分返利政策，有的甚至是亏本经营，但当发卡量达到一定规模后，这样的优惠政策难以为继，减少积分返利优惠是必然的。

“信用卡积分返利其实是羊毛出在羊身上。”这位人士表示，这些积分返利其实是银行从信用卡业务利润中抽出一部分返给客户的，因此，只有银行赚到了钱，才会给客户返利，但实际上，像客户刷卡买房买车这类业务，银行的收益很低，客户刷100万元银行只能得到30.40元的利润，所以，对于这类消费，银行给客户的积分也很低，有的要消费1万甚至10万才积1分，而在商场、宾馆、餐饮以及娱乐等场所的刷卡消费，银行的利润相对高一些，因此消费1元积1分也是有的。

“虽然银行之间信用卡发卡竞争非常激烈，但各家争夺的是高端客户，不是低端客户。”南京另一家银行信用卡部门人士表示，银行的信用卡积分政策也是要看客户的，对于持金卡、铂金卡的高端客户而言，信用卡积分含金量并没有下降，因为他们对银行的利润贡献大。而低端客户对银行的贡献小，因此，尽管他们抱怨积分越来越不值钱，但银行也不在乎。毕竟，银行最终是要赚钱的，不能赔本赚吆喝。春林

有消费者表示：看重的不是信用卡积分而是服务

银行积分越来越不值钱虽然有些无情，引起了一些客户的抱怨，但有趣的是，不少接受采访的客户却表示，自己更看重的是银行提供的服务。“除非(用信用卡)去买辆车，不然还不如不换。”消费者杨小姐对记者表示，因为信用卡积分兑换的礼品近年来越来越不符合消费者“胃口”，只有买车、装修等大额消费分期付款的积分才够攒足心仪的兑换礼品。

某银行信用卡客户吴先生坦言，当初办卡时的确受到了该行积分政策的诱惑，但去

年底兑换了一次积分后，发现积分礼品都是些小玩意，而且要刷卡消费数万元才能获得，实在不划算，所以也就看淡了。他认为银行应该在服务上多下工夫，比如取消信用卡逾期还款的高额罚息。