

8月27日，京东金融与中信银行信用卡中心共同宣布推出中信白条联名信用卡，简称“小白卡”。京东小白卡主要目标群体是泛90后的年轻用户，除了极具特色的纯白设计之外，小白卡更是打出国内首张“互联网+”信用卡的概念。

### 解读小白卡“互联网+”概念

京东小白卡的“互联网+”概念究竟体现在哪些方面呢？

深卡网分析师认为，在京东小白卡面世之前，京东白条就已经可以与传统银行信用卡对接使用，发挥“商业信用+金融信用”的效用。消费者在申请京东白条时必须绑定一张信用卡，作为京东白条信用审批的参考。

京东白条开通之后，消费者可以使用京东白条+信用卡“组合拳”的消费及还款方式，实现延长免息期的目的。具体来说，京东白条拥有30天最长免息期，普通信用卡最长免息期在50天-56天，“组合拳”的诀窍在于消费者可以使用信用卡为京东白条还款，这样一来，二者的免息期就可以累加享用。但这一过程只能是单向的，因此消费范围就只能局限在线上京东电商内部体系的“小圈子”。

如果说只是让消费者获得京东白条与信用卡额度累加、免息期累加的体验，还不足以说明京东小白卡的过人之处。根据京东与中信银行的官方说法，小白卡可以将京东白条支付范围由线上拓展到线下支付市场。换句话说，小白卡的实体卡片不仅可以在线下透刷银行授予的信用额度，还可以透刷京东白条的信用额度，等于做了京东白条线下支付的载体。这一功能上的突破实现了信用卡与京东白条在支付场景上的双向拓展。

此外，持卡人可扫描小白卡背面的二维码，进入京东金融互动社区，领取红包，获得互联网社交体验。所领取的红包可以通过手机端在京东商城进行消费抵扣。信用卡作为消费者日常携带和使用的线下支付工具，一方面起到了京东商城移动流量导入的作用；另一方面又有红包等优惠带动了信用卡的透支消费。这一过程可看作传统商业银行与电商平台在营销模式上的创新。小白卡的创新营销效应以及上述“线上线下的双向透支”功能相结合，就是“互联网+”的概念体现。

### 小白卡忽悠小白，还是真实惠？

对于持卡人来说，概念并不重要，重要的是卡片本身是否能真正带来一些实惠。那么，跟之前的卡种相比，中信小白卡在权益和优惠方面有哪些突破？

深卡网分析师经过对比发现，尽管在免息期和支付便利上占到了优势，但是在卡权益上，京东小白卡并不那么出色。

首先，京东小白卡的一大特色是刷卡消费可以累积京东钢镚，钢镚可在京东购物时抵1元现金使用；这一特色看起来很诱人，实则不那么实惠。京东小白卡消费800元累积1钢镚的比例相对较高，与之相比，一些商业银行的信用卡积分更有含金量，比如农业银行、中国银行、建设银行、交通银行的信用卡都是消费不满600元就可累积价值1元的积分。同时，普通的信用卡积分适用的范围比京东钢镚更广泛。

其次，不考虑推广期的促销活动，在信用卡常规优惠方面，小白卡专属的优惠并不多，只有卡背面扫码得红包这样的活动。长期来看，持卡人通过这种方式享受到优惠的力度还具有较大的不确定性，特别是过了推广期之后，这种扫码得红包的活动形式能否持续，会不会因为红包金额太小、满额减、限定商品类别等原因而成为“鸡肋”等等，还有待进一步观察。