

今年先是京东联手中信银行推出中信白条联名信用卡，然后中国平安联手壹钱包推出平安壹钱包花漾信用卡，两者主打的都是“互联网+”的概念。那么到底小白卡和花漾卡哪个对我们来说更加好呢？

设计理念

小白卡整张卡纯白，突出了小白卡的特点。主要针对的人群是年轻人，号称90后的信用卡，申请的门槛很低，推出的理念是“拿得到、放不下”。京东金融希望通过小白卡将信用卡变为线上高频流量入口，用互联网+改造信用卡的产品形态，并拓宽京东金融的线下消费场景。

花漾卡具有“额度自己做主”、“边花钱边赚钱”、“花出去了还在赚”、“花越多赚越多”等创新特点。并且瞄准了用户存款理财和消费信贷这两个方面，打造一站式理财、消费、取现和收款的通道。使壹钱包同时具备存款理财和消费信贷功能，线上线下消费场景进一步丰富。

特色权益

京东小白卡的一大特色是刷卡消费可以累积京东钢镚和扫码送红包。钢镚可在京东购物时抵1元现金使用；客户每天扫描卡片背面的二维码，可领取京东红包一个，红包包含京东钢镚，白条优惠券。信用卡与京东白条联合，可延长免息期至80天左右。

花漾卡具有“额度自己做主”、“边花钱边赚钱”、“花出去了还在赚”等创新特点。存入壹钱包账户的活期资产，或用户购买的定期理财，共同构成壹钱包花漾卡的消费额度。把资金存入与壹钱包花漾卡绑定的壹钱包账户，即为购买壹钱包所关联的货币基金产品，并能按日获得增值预期年化收益。此外，壹钱包花漾卡还会根据用户的消费情况，随机提供额外的现金消费奖励，返还用户的壹钱包账户。

功能延伸

京东小白卡用户将直接开通京东白条账户，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。也就是说把京东白条的额度用于线下消费，无形中提高了信用卡的可消费额度。

花漾卡最大的功能延伸之处在于让信用卡能方便的理财。用户使用壹钱包花漾卡消费掉的金额，在还款日之前，仍然可以享受原额度对应的理财预期年化收益，也就

是“用花掉的钱投资”。

推广人群

小白卡的主要推广对象是刚刚步入社会、收入不高、消费欲望强烈的90后。思想定位是：爱玩敢想，思维和理念不受传统疆界的局限，强调活出人生的精彩，但又坚守自己内心的那份坚持和探索欲望。

花漾卡的推广人群并没有官方界定，但是根据这张卡的功能特色，小融认为这张卡是为那些收入在中高层，攒下了一点小钱，想理财却没有时间，资金流动特别频繁的都市白领准备的。它的思想定位是：操作简单，额度由自己做主，理财与消费齐飞，想花钱就花钱，想赚钱就赚钱。

本站小编点评：

进入人人有卡的时代，银行在信用卡营销方面已经快要黔驴技穷，但是有些聪明的银行还是找到了一个突破点，那就是把信用卡与其他产品联合，拓宽功能。与其说是“互联网+”，不如说是“信用卡+”，个人认为“组合式”未来将会是信用卡新的发展方向，因为当你的功能面大了，就能覆盖更多的客户需求。

如果您需要办卡 刷卡 代还信用卡 联系微信18305922292