

信用卡APP仅用于检查帐户，还款和兑换积分吗？如果您仍在这样做，则意味着您今天可能不知道该信用卡应用程序。近日，广发信用卡中心和艾瑞发布了《020年新白领消费行为研究报告》，其中70.4%的新白领使用信用卡，消费支出的46.9%由信用卡支付。2020年，平均每月使用信用卡应用程序的人数增加29%，以用户为中心的数字化转型已成为主要银行信用卡中心的核心战略。

当前，信用卡市场已经从对工具和平台的争执演变为对生态的争执。11月5日，广发信用卡中心举行了发现精彩5.0生态战略新闻发布会，并正式宣布了消费生态的重点布局。

记者了解到，广发卡的生态战略将集中在出行、购物、餐饮等领域。目前，它已经汇总了携程、慧途、龙腾、汽车之家、途虎养车、广汽蔚来、奇瑞、红旗等旅行和汽车品牌或服务产品的产品和服务。

信用卡用户可以轻松完成汽车购买以及汽车服务，例如维护和保险购买；通过与覆盖1,000多个商业区的40,000多家商家的合作以及购物中心中的8,000多个品牌，用户可以随时随地享受折扣，大牌和优质产品。

用户可以通过广发卡APP完成一站式旅游，购物，餐饮等方面的消费。《研究报告》还显示，购买轻奢侈品牌时，有18.9%的新白领工人更愿意被名人或互联网名人种植。

据了解，自发现精彩APP 1.0推出以来，广发用卡已开始构建本地生活生态系统，当前版本为5.0。截至2020年，已有40000多家知名商家入驻，覆盖了1000多个商业区，与2017年相比分别增长了200%和500%。截至10月底，出色的APP用户数量已超过50个百万，每月活跃用户已超过1800万。广发信用卡相关负责人表示，目前各行各业的界限正在被打破，场景共享更加开放，跨界，生态已成为一种新趋势。未来，广发卡将与众多合作伙伴共同建立强大的生态服务体系，涵盖“金融+衣食住行玩”，为客户提供高效优质的综合金融服务。服务。

根据中国广发银行2020年的新白领信用卡消费数据，从2019年8月到2020年8月，新的白领账单单笔付款金额超过17,000，购买最多的是手机，手表，家用电器等“分期付款”产品，与总人口相比，单笔分期付款的金额更高，消费能力和分期付款的需求也更高。

除了刚性需求外，近一半的新白领工人倾向于消费“冲动性”消费，并享受购买的好东西。报告显示，新白领有三种消费类型，分别为嗨购型、慎购型、快买型，而嗨购型占比48.1%，其他类型分别占比44.2%和7.8%。

