线上交易积分更“值钱”

多家银行信用卡积分规则密集调整

信用卡积分规则密集调整，线上交易积分更“值钱”。近期，多家银行密集发布信用卡积分规则调整公告。近年来，不少银行对信用卡积分规则及发卡策略进行细化调整。包括取消部分商户类别刷卡交易积分累计，增加线上支付累计积分权益等规则。

• 银行发力线上积分销售 •

今年以来，已有多家银行调整了信用卡积分规则，其中普遍都增加了线上支付渠道的积分权益。比如，平安银行1月28日发布公告称，增加及明确可计积分的交易范围：明确在微信支付、支付宝支付、京东支付、美团支付等平台进行的交易可计积分；兴业银行7月26日发布公告称，自2022年9月1日起，客户通过抖音支付绑定兴业信用卡的线上交易均累计积分；建设银行8月1日发布公告称，9月16日起龙卡信用卡持卡人刷卡消费累计综合积分，不再累计专项积分，积分的计算方式、有效期及兑换方式等均执行综合积分相关规则。

同时，多家银行“花式”发力线上积分营销。例如，厦门银行5月份公告称，信用卡首次签约绑定微信支付、支付宝公众号动账提醒赠送1000积分；6月30日，张家港农商银行信用卡官方推出“裂变合伙人活动”，客户每成功办理乐悠金、大额分期等产品，满足一定规则条件即可获得1万积分；7月份，北京农商银行信用卡持卡人在活动期间可支付6元钱+6积分换购瑞幸咖啡29元兑换券一张；日前，武汉农商行信用卡在活动期间使用支付宝生活缴费享满额立减活动。

在中关村科金数字营销事业部产品总监任立勇看来，信用卡积分业务的特点与数字营销非常契合，其本质是基于用户分层的精细化运营。“随着信用卡积分权益更多地被应用到移动支付场景，有效地促进了持卡用户高频支付行为。发卡机构可以通过用户的信用卡交易记录，构建基于标签体系的360° 用户画像，这对于洞察消费者的消费能力，是前所未有的提升。”

• 线下交易积分权益减少 •

纵观整个行业，近两年来，包括平安、民生、广发、光大、邮储等在内的多家银行信用卡中心均对信用卡积分规则进行了调整。银行在增加线上消费积分的同时，也在逐渐收紧线下收单机构交易积分权益。

仅以2022年为样板来看，北京银行信用卡中心表示，自2022年3月24日（含）起，19家支付机构受理的交易不再累计积分。徽商银行称，自2022年7月1日起，19家收单商户编号将不再累计积分。兴业银行表示，自2022年7月20日起，新增6家第三方支付机构受理的交易不予累计积分。自2022年9月16日起，建行调整龙卡家庭挚爱信用卡积分规则，持卡人刷卡消费累计综合积分，不再累计专项积分，积分的计算方式、有效期及兑换方式等均执行综合积分相关规则，具体积分规则详见《龙卡信用卡积分规则》。

更有个别银行在增加微信支付、支付宝支付、京东支付、美团支付、苏宁支付、小米支付、拼多多支付、唯品支付信用卡线上交易累计积分的同时，一次取消52个指定商户类别刷卡交易积分累计权益。

在业界看来，银行一方面加大线上支付积分权益，另一方面收紧线下收单机构交易积分权益，有利于精准打击“羊毛党”。

“此举意在鼓励持卡人通过线上刷卡‘赚积分’，而非线下刷卡交易‘薅积分羊毛’。”星图金融研究院研究员黄大智表示，多家银行调整积分规则，意味着线下交易积分含金量继续弱化，线上交易的积分将更“值钱”。

任立勇表示，针对新兴支付渠道进行积分激励，是行业发展趋势，核心原因在于用户支付场景的迁移。一方面，能够为发卡机构抢占新支付场景的消费者形成先发优势；另一方面，能够持续有效激活用户，为发卡机构构建新型的数字营销体系，赋能其他业务增长。

据《证券日报》

“基金刺客”刺痛投资者

“雪糕刺客”，是网络针对那些那些隐藏在冰柜里面，看似其貌不扬，但当你拿去付钱的时候会用它的价格刺你一下的雪糕的戏称。近日，据《中国基金报》报道，继“雪糕刺客”后，又有“基金刺客”，被货币基金这类现金理财的高费率“刺了一下”：近7日年化收益率只有1%，管理费率却交了0.9%。

随着货币型基金收益率降到“1%时代”，部分券商和券商资管机构高企的管理费率，成为侵蚀货基收益的“元凶”。数据显示，截至8月10日，全市场29只券商及券商资管旗下货币型基金平均管理费率0.63%，最高的达到0.9%，超过了公募货基平均管理费的3倍，在当前货基收益率极低的情况下，高额管理费就显得非常扎眼。

多位业内人士表示，券商和券商资管的货币基金多是保证金理财、大集合理财转型而来，保持了转型前的费率结构。但是既然在大资管时代，与公募基金同台竞技，且随着货基收益率持续下行，0.9%的高费率会缺乏市场竞争力。他们也呼吁券商和券商资管转型后的货基进一步降低管理费率，更好让利普通投资者。

“基金刺客”的本质其实是一个投资成本的问题。在市场好的时候，同样的管理费用显得微不足道，而市场走弱，潮水退去，谁在裸泳就一目了然。

而投资成本，也是个人投资理财时最容易被忽略的问题。作为普通投资者，在选择基金时，也要格外关注其“总费用比率”。权威基金评级公司晨星的一项研究表明，“基金的总费用率（包括管理费、券商费、法律会计费等）是基金长期业绩表现最强大的预测指标”。也就是说，面对数以千计的基金不知从何下手时，选择收费和总费率最低的基金是一个较好的办法。

那么，哪种基金的收费更低呢？一份主动型基金和被动型指数基金对于美国股市1984年至1998年的15年间的收益分配调查显示——“主动型基金的投资者，到最后只是分到了投资回报的47%左右，而被动型指数基金的投资者，分到了投资回报的87%左右”，主动型基金经理无法战胜市场的一个重要原因，是他们的收费太高。

据《中国银行保险报》