#众说财经：寻找热爱财经的你#

1

前天民生银行
的一则调整信用卡积分规则的通知在行业内外刷屏了，在此次规则调整中，民生银行首创了对19家主流收单机构的刷卡交易不再给予积分的规则。一时间惹的行业内外和吃瓜群众狂飙各种语法来形容自己的震惊之情。

“群情激奋”：
支付行业的小伙伴们纷纷表示这是对19家收单机构的歧视，强烈建议收单机构进行反击，如限制某卡交易，如限制绑定某卡等等

。

“民不聊生”：
这里不是成语的意思；而是这句成语恰好带有民生二字，指大家以后再也不聊某银行了，意为放弃使用某行信用卡

。

“人心惶惶”：
很多行业人士眼光还是比较长远的，担心其他银行也为之效仿，就会导致行业销售灌输给用户的一些“道理”不再成立。不成立的“道理”就会让用户的认知门槛加高，不利于整个行业恰饭

。

如“没有积分就会导致降额封卡”、如“有积分才能养卡涨额”
等等缺乏真实根据的伪民间科学道理。

2

历史上最成功的广告营销，很多人都知道是“钻石”；“钻石恒久远
一颗永流传”这句
广告词绑定上爱情让钻石的附加价值
直接飙升且居高不下。人造钻石
和原始钻石在物质构成上没有不同，肉眼也无法判断两者区别，如果使用仪器，人工钻石反而比原始钻石更完美，但偏偏有瑕疵的原始钻石价格远高于完美的人造钻石，这告诉我们，成功的商业模式来源于创造价值。卖东西很多时候都是卖认知，支付行业同样如此。

如“没有积分就会导致降额封卡”、如“有积分才能养卡涨额”这些流传的伪“民科”其实是应销售pos而生的，这些道理并不存在于哪家银行卡的用户协议和规定中，都是爱好者们和利益相关者通过长期总结和口口相传开发出来的广告词，事实上无数的信用卡小白都发现上面两种说有时准，有时并不准；人人都有“幸存者偏差
”心理，认为自己独特，自己随便乱刷不仅不降额还涨额是属于天命之子。他并不知道从银行风控的角度来说，对个人用户进行降额、涨额，所取决的因素绝不是仅仅一条。

大数据社会，银行会根据多维度的数据来对个人授信。“民科”的牛B之处在于这些“道理”总是在对和不对之间摇摆。你不幸降额了，然后对照自己的行为，可能就对应上了；如果你涨额了，那说不定也能对应上。

普通人是感受不到行业变化的，但身处在行业之内你就会知道整个行业中的每家银行，每家企业都在为了自身发展不停求变，不停创新，不停的新陈代谢。不是什么都是万年不变的，所以支付行业从业者讲给用户的一些“认知”如果不跟随改变，就会给自己挖了一坑。为了自身的利益，建议广大从业者要及时升级下“民科”，兜售更符合未来趋势的“认知”给用户，以保护自身利益。

3

其实从2016年9月6日银行刷卡手续
费标准改革开始后（简称96费改
），我们所有人都在关注银行信用卡积分标准会不会会随之改革，虽然中间也有很多银行修改了一些积分规则，但无非是对一些交易类别的积分进行增加删减拉黑名单处理，大体是属于变动调整，并非整个积分奖励标准体系的改革；于是这一等就是3年多，终于在这一特殊时期，多家银行开始打破常规了。

今年二月份平安银行
头一个把这事给干了！一句“不以交易商户类别码（MCC）作为累计积分依据”而是改为“以支付方式累计积分”的新规则在整个行业上空打响了第一声“春雷”。因为平安银行很清楚的认识到，如今支付方式早已发生改变。

人去哪里，钱就去哪里，银行就跟着去哪里。新兴的互联网产业带领着第三方支付也一同崛起，从现金到刷卡，从刷卡到扫码，从扫码到刷脸，我们的支付方式发生了彻底的改变。但不同的支付方式不是非此即彼的关系，不是谁淘汰谁的必然，在不同场景下对支付方式都有不同的诉求；但日常消费中“移动支付”成为了主流的支付方式也是大家的共识；而其他的支付方式则成为补充辅助手段。

从平安
的公告来看，“我行不以交易商户类别码（MCC）作为累计积分依据，将按照更清晰的支付方式累积分”，需要重点理解的是平安银行采取了新的标准即“支付方式”。

移动支付消费更高频更真实，在外面日常生活中消费占比也高。就积分奖励规则而言，不论是“MCC商户类别码”还是“支付方式”这两种维度其实不冲突，线上交易一样有mcc商户类别。但对于平安来说，采用“主流的支付方式”作为积分奖励标准规则，等于重塑了游戏规则，形象点说，就是不再跟羊毛党们在老地图玩攻守战，直接换新地图新玩法了。要知道这是他的积分，他做主。

4

通过民生这份新规则我们可以看出民生银行更青睐真实交易，这也是必然的；有心的同学会发现，就在民生发布积分金规则的同时，民生也在全网发布自己的新产品软文，即“先分期后发卡”。不论是从国外银行来看，还是国内的互联网金融
业务来看，分期消费成了趋势，这说明民生银行厘清了主打业务的收益来源，也许对民生银行来说，刷卡手续费收益和被信用卡取现占用的现金相比而言，将现金放在新业务上带来的收益或许更符合他们的预期。同时还能减少一些不要的积分支出，这笔帐谁都能算明白。

理智的人都知道，每家银行的资金状况，风控措施，发展方向和策略都不同，所以有银行针对自己的未来开始布局调整很正常，千万不要以为是针对谁，人家只对自己的利益负责。一家银行的变革不代表行业变革，如果从这点来看，其他家会不会跟着效仿就能解答了，这取决于其他家各个银行自身的状况和未来布局。从目前来看，这是个案，但从长远来看，如果收单机构还不随之发生变革，以后真的只能吃屁了。

总结：
随着支付产业链上游各方，对未来产业不同的布局和方向的调整创新，中游和下游产业也要随之变革，而不是对抗和口嗨。就收单行业而言，积分场景的转移也意味着收单机构的场景也要随之

银行卡收单
，聚合支付收单是不可逆的趋势，不要忘了，二维码互联互通和外币清算机构都就要来了，这对行业而言，也是机遇。