

进入10月下旬以来，随着电商预售的开启，建行信用卡今年的“双11”系列活动逐个拉开帷幕：支付宝11.11瓜分百亿积分、淘宝天猫App0手续费分期及分期满额立减、手机分期加赠10倍积分……通过支付优惠、积分赠送等丰富模式，建行信用卡给持卡人多元的消费选择和优惠方案，切实享受折上折、惠上惠，点燃持卡人“双11”消费热情。

聚焦线上场景 优惠精彩纷呈

自10月20日起，建行信用卡联合支付宝、淘宝、京东、苏宁等头部线上商户，陆续推出形式多样的特色优惠活动，满足客户“双11”升级焕新、生活囤货的购物需求。积分赠送方面，报名后使用建行信用卡在支付宝消费累计满2000元，可获得综合积分5万分奖励。支付优惠方面，在京东商城及京东到家使用建行银联信用卡享满400元减26元，手机品类享满1000元减66元，在苏宁易购享满1000元减116元。此外，在支付宝使用建行信用卡消费，有机会笔笔交易获一个抹零头红包，最多享30次。分期方面，在苹果线下官方零售店、Apple官网、Apple建行生活旗舰店，小米商城、小米之家，华为商城，荣耀商城，vivo商城，三星网上商城，中国移动手机商城、和包支付等用建行信用卡分期购买商品，赠10倍分期金额的综合积分。

特别值得一提的是，今年建行在“双11”期间首次推出了“0分期手续费+满额立减”的叠加式优惠组合。在淘宝、天猫App使用建行银联信用卡分期购买0分期手续费商品，享满额最高立减50元；在小米商城、苏宁易购、拼多多使用建行银联信用卡分期购买指定商品，享满额最高立减216元。可以看出，“0分期手续费+满额立减”的模式在让持卡人享受消费优惠的同时，减轻了支付压力，将进一步激发消费活力，助力消费提升。

深耕场景搭建平台 打造消费新生态

“双11”是全年线上消费的一个高潮。线上消费，作为消费的重要组成部分，是拉动内需的重要方面。近年来，建行信用卡以“龙卡信用卡 优惠666”为统一品牌，以一系列措施打造线上消费新生态，从商户端和持卡人端双向发力促进消费。在商户端，一方面，建行在京东、美团、饿了么、盒马、爱奇艺等日常高频消费商户推出用卡优惠；另一方面，建行与淘宝、支付宝、拼多多、苏宁、苹果、华为、小米等头部商户开展分期合作，打造“手机分期惠万家”主题活动；在持卡人端，今年建行信用卡新推出了“积分刷刷乐”权益，支付宝、微信渠道消费享五倍综合积分，由此进一步激发持卡人的消费意愿。与此同时，在“建行生活”平台，建行信用卡推出了Apple、方太、极米等品牌旗舰店，以0分期手续费、积分抵现、支付立减、积分加赠等多种形式普惠于客。

在持续释放线上消费潜能的同时，建行信用卡紧抓流量场景，将线上消费的热潮延续到线下，助力实体经济。据介绍，2021年，建行在全国100多个城市，300多个综合体及连锁商超开展了“龙卡信用卡 优惠666”购物节活动，涵盖百货购物、商超便利、餐饮美食等热点消费场景，受到持卡人青睐，2022年的购物节也将于近期拉开帷幕，力求给持卡人带来更加丰富的用卡优惠体验，打造“龙卡信用卡 优惠666”品牌新生态。

立足扩大内需 支持实体经济

数据统计，过去十年，建行信用卡累计拉动社会消费近25万亿元。一直以来，建行信用卡持续立足扩大内需，服务亿级客户美好生活需要，深耕消费客群，深耕生态场景，多措并举拉动消费增长。以今年国庆黄金周为例，建行信用卡在此期间开展了丰富的用卡优惠活动。观影方面，王牌活动“6元看电影”为持卡人带来覆盖整个国庆假期的专属电影票福利。购物方面，“中免日上”购物满额最高立减366元。同时，在全国各地，建行也推出了多样的属地化优惠，例如在上海地区，持卡人在比斯特购物村、LCM置汇旭辉广场、大拇指广场等城市综合体均可享受满减优惠。据介绍，结合接下来岁末年初的多个消费热点，建行信用卡将持续紧扣提振经济、扩大内需的要求，积极开展购物节、消费达标回馈、积分奖赠、分期满减等系列活动，进一步拉动消费增长。

党的二十大报告指出，要着力扩大内需，增强消费对经济发展的基础性作用，坚持把发展经济的着力点放在实体经济上。建行信用卡中心表示，将坚守金融服务实体经济本源，聚焦服务国家消费转型升级和人民美好生活需求，强化创新驱动，持续推动消费规模升级，发挥国有大行在消费金融领域的正规军、主力军、压舱石作用，为支持构建国内国际双循环的新发展格局，实现高质量发展贡献更多内生动力。