

低价、满减、分期、免息，种种诱惑之下，消费者会大方买单吗？

曾经的花呗资深用户梁艳称，以往双十一，会使用花呗囤货，一方面为了能够薅更多的羊毛，一方面为了减少短期的资金压力。但今年双十一不会参与，主要原因在于受大环境影响，收入有所降低，对于不确定的未来，不敢超前消费。

与梁艳持类似观点的王亚称，天猫淘宝新增的银行信用卡付款方式，确实实惠，对于有信用卡的人来说也很方便，能在双十一期间低成本买到大量的东西，但他并不打算使用这些产品。

“一旦养成习惯，想要收手就很难了”王亚认为银行信用卡在双十一免息，主要是为了吸引更多的用户开卡，同时激活一些沉睡的老用户，主要还是基于自身的业务考虑，对消费者的优惠仅限于“双十一”。

“不可能一直免息的，但如果我这次用了，以后就可能养成经常用的习惯，这可能会导致我的支出增加”王亚称，在当下，节衣缩食很重要，暂时不会考虑任何分期产品。

不过，也并不是所有人都在控制消费，不少消费者依然抓住“双十一”活动，疯狂囤货。

自打“双十一”开始，潇潇已通过分期付款的方式购买了不少东西，主要为衣服和化妆品。

“花呗的额度不够了，刚好看到淘宝新增了银行信用卡的支付方式，且免息，就用了”潇潇认为，只要薪资到手能还掉信用卡，不过度消费，分期也没什么大问题。

“能减轻短时间的资金压力，还能趁着活动，便宜买到东西，不也是一种省钱的方式吗，反正以后都要买”。对于分期，潇潇显然没有太多的包袱和顾虑。

各求所需背后的双向“救赎”

天猫淘宝与银行卡联合，看似是为用户提供便利，但真实原因远不止于此。

对于各大电商平台而言，每年的“双十一”都是一场大考，成交额对于各家而言极其重要。而用户的“钱包”在一定程度上决定了交易额的多少。淘宝天猫在此时上线银行信用卡分期免息，其意图不言而喻。

与此同时，如今的银行在疫情与监管的双重影响之下，其信用卡面临重重挑战，亟需突破口，而天猫淘宝的海量用户及消费场景，正好可弥补其短板。

就今年上半年各家银行发布的财报来看，无论是招行、中行这样发卡规模破亿的头部玩家，还是近两年迅猛发力的后起之秀，其增长速度都明显乏力。

如工行的发卡量增长不足1%，平安刚达1%，头部玩家中行仅1.41%，招行为2.16%，而这些数据都与前两年的蓬勃增长形成了鲜明的对比。

在交易额层面，部分银行与去年同期相比，也均有下滑。据自媒体“馨金融”统计，几家发卡量较大的全国性银行——工行、建行、中行、农行同比下滑幅度都在5%以上。相比之下，只有兴业和浦发两家股份行，保住了难得的两位数增长。