



当信用卡遇见AI

抢滩“消费即算力” 银行密集试水AI权益信用卡

证券时报记者 黄钰霖

信用卡获客的开卡礼，正从传统的拉杆箱、咖啡券等，向人工智能(AI)算力、大模型会员等加速转变。

2026年下半年以来，多家商业银行密集上线搭载AI权益的主题信用卡。“消费即算力”，正从部分机构的试水之举，演变为银行业竞相布局的新赛道。

业内人士指出，在信用卡发卡量持续收缩的背景下，以算力为核心的权益更迭，是银行针对高净值客群展开的一场精细化运营突围。长远来看，此类产品能否为信用卡业务带来实质性增量，关键在于机构如何利用AI技术融入业务、实质性优化授信审批与智能风控，以及在AI算力生态建设上的持续投入。

1 “消费即算力”成风向标

6月以来，将Token(词元)用量、智能体会员纳入银行卡权益体系，俨然成为各家银行信用卡最受外界关注的动作之一。

在此轮创新中，股份行入局较早。6月12日，招商银行上线运通工程师信用卡专属AI权益——新用户消费达标后可获得MiniMax算力权益包。随后，平安银行、浦发银行、光大银行等相继推出了各具特色的AI信用卡产品。

以平安银行为例，该行在2026世界人工智能大会(WAIC)期间推出了平安悦享白金卡AI生活版，新用户消费达标可解锁百度智能云、阿里云、腾讯云等AI企业的Token权益包或会员资格。

7月10日，浦发银行联合中国银联、阿里云发布“科技菁英信用卡(云智版)”；7月18日，光大银行宣布依托中国银联Token Plan平台，发布光大福卡Token权益升级计划。

除了股份行，国有大行也争相入局。比如，农业银行官宣与月之暗面旗下AI

2 精准锚定高价值用户

尽管“消费即算力”的口号颇具吸引力，但查阅各家银行的办卡章程与权益细则不难发现，大多数信用卡的AI算力权益均设置了明确的兑换门槛。

以农业银行万事达尊享白金卡(智享AI版)为例，首次开卡的客户需在核卡后次两个自然月内，累计消费满6笔且满5888元人民币，方可领取包含AI权益在内的双重开卡礼。相比之下，除了消费门槛，招商银行运通工程师信用卡还对持卡人的学历提出了要求，仅限大专及以上学历客户申请。

信用卡AI权益的门槛设置，反映了银行信用卡客群运营策略的精细化转变。业内人士指出，传统信用卡权益仅围绕生活消费场景展开，本质是对用户日常支出的反向补贴；而本轮AI信用卡将大模型Token、算力额度纳入核心权益，是主动筛选有AI使用习惯和工作需求的人群。

信用卡也AI，莫让“算力”止于营销

证券时报记者 黄钰霖

人工智能(AI)已无处不在。近期，国内信用卡市场刮起了一阵“AI风”，多家银行相继推出以大模型算力、Token额度为核心权益的信用卡产品。

在发卡量连年缩水、行业步入存量博弈的当下，银行主动求变、跨界寻找新增长点的态度无疑值得肯定。然而，当“送算力”成为行业风潮，我们需要冷静思考——这是信用卡业务的跨界跃升，还是新一轮营销“内卷”？

目前，大多数面世的AI信用卡，核心创新仍停留在“权益升级”的层面。过去，银行开卡礼多以实物礼品或生活类会员为主；现在，为了吸引有较高消费能力的AI使用人群，开卡礼则升级为大模型会员

AI权益主题信用卡盘点		
发行银行	信用卡名称	相关AI权益
招商银行	运通工程师信用卡	专属“AI Plan”权益，新用户达标最高每月可获赠MiniMax M3模型最高18亿的Token用量。
平安银行	平安悦享白金卡AI生活版	主打“用卡即算力”，整合了百度、腾讯、阿里等头部AI平台权益。
农业银行	Kimi联名信用卡	首次办卡的新客，消费笔数和金额达标后，可获得Kimi Andante等级会员月卡3份。
中国银行	长城 BOC-AI信用卡	每月消费达标后，有机会领取智谱清言、MiniMax、阿里Qoder或腾讯WorkBuddy等AI产品的月度会员及Token权益。
浦发银行	科技菁英信用卡（云智版）	在阿里云平台购买自营产品，通过云闪付APP支付，可享订单实付金额优惠。全量算力补贴最高可达30亿千问大模型Tokens。
光大银行	“AI版”光大福信用卡	客户首刷达标领取Token，日常刷卡消费可累积算力用作日常办公、创作、开发等。
江苏银行	——	积极参与银联智能体主题银行卡发行工作，筹备推出江苏省本土法人银行在江苏省内首款AI主题信用卡。



数据来源:银行资料 图片来源:AI生成 黄钰霖/制表

3 跨界联手寻找存量破局点

■ 信用卡行业面临的规模收缩压力，正是推动银行引入AI算力，积极寻找存量破局之法的直接动因。

中国人民银行公布的2026年第一季度支付体系运行总体情况显示，截至一季度末，全国信用卡和借贷合一卡为6.87亿张，较2022年三季度8.07亿张的历史峰值累计减少约1.2亿张。

信用卡行业面临的规模收缩压力，正是推动银行引入AI算力，积极寻找存量破局之法的直接动因。通过观察可发现，首批AI主题信用卡中，不少银行正是选择与算力平台、头部大模型企业联合发卡。

董希淼指出，“银行+卡组织+AI厂商”的三方合作，有助于低成本获客和进一步拓展场景；同时，通过与AI服务商合作构建差异化竞争壁垒，银行信用卡可以跳出积分兑换的红海竞争，让信用卡从单纯的支付工具转变为连接消费与生产的

权益新入口。

不过，多位受访人士提示，要打开更广阔的市场，银行不能仅停留在“送算力”的营销层面。随着大模型智能水平提升，算力成本快速下探，单纯的算力权益吸引力未来可能被稀释。

董希淼建议，银行需从算力分发者转为生产力赋能者，将AI嵌入具体业务场景；构建分层算力权益体系匹配不同用户需求，并探索算力消耗与金融权益、信用额度的联动机制，形成“用AI越深，权益越高”的正向循环。

薛洪言认为，银行需要在底层进行系统性的适配与调整。在风控上，可将算力使用额度、生成任务类型等行为线索与传统信用评估相融合，形成更动态多维的风险判断；在运营上，需跳出一次性赠送的惯性，尝试根据用户的算力消耗节奏，在适当节点匹配分期或兑换方案。

此外，在消费转化为算力的过程中，数据合规是不可逾越的红线。受访专家一致认为，平衡精准营销与隐私合规的核心，在于划定清晰的数据边界并获取明确授权。银行应运用多方安全计算等技术实现隐私保护，坚持“最小必要”数据收集原则，确保核心金融数据不出域，在精准触达与数据安全之间守住底线。

态审批。

另一方面，AI应向外延伸，提供真正个性化的金融服务。未来的信用卡，不只是支付工具，更是持卡人的智能财务管家。通过AI，银行可以根据用户授权使用的消费习惯，主动提供账单管理、智能分期建议等，甚至还有个性化的理财规划，让金融服务从“被动响应”走向“主动陪伴”。

存量时代的信用卡突围，注定是一场比拼内功的持久战。消费送算力，或许能帮助银行敲开新客群的大门，但真正能让客户留下来、用起来的，依然是安全、便捷且懂客户的金融服务体验。在表层的营销噱头之外，多一点底层的业务重构，才是信用卡行业借力AI实现破局的应有之义。

新时代背景下，金融数字化转型已是大势所趋、发展所需。面对行业分化加剧、市场竞争迭代、服务需求升级的多重行业变革，数字化转型升级也为中小券商突破资源瓶颈、实现弯道超车提供了解题思路。

华金证券顺势而为、向新而行，坚守“科技+金融”融合发展理念，聚焦自主可控核心目标，深耕轻量化数字化转型路径，以技术创新重塑服务体系、以数据要素释放金融价值，探索出一条适配中小券商特质、贴合行业发展规律的数字化发展之路。

锚定数字化战略 自研底座筑牢金融服务根基

中央金融工作会议提出做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”，为资本市场高质量发展指明了方向。数字金融作为贯穿其余四大金融领域的基础性、赋能性支撑，是资本市场服务实体经济、培育新质生产力的关键抓手。

对于中小券商而言，资本实力、网点布局、人才储备等方面与头部券商存在差距，传统同质化竞争模式难以为继，以技术补短板、以数据提效率、以数字化拓边界，成为破局突围、践行金融服务实体经济天职的必然选择。

华金证券始终将数字化转型置于公司发展的核心位置，坚持科技赋能业务、数据驱动决策、自主保障安全的建设方向，全面构建适配中小券商发展的数字金融技术体系。

华金证券由信息技术部牵头，搭建以自主研发为主、外部协同为辅的金融科技组织架构，逐步形成覆盖前端、后端、测试、运维、数据、人工智能(AI)应用以及专项技术攻关的完整研发团队，实现从依赖外部供应商向核心系统自主可控的转变。经过多年建设，华金证券已建成超融合私有云平台，形成高可用、弹性扩容、安全合规的技术底座，支撑全业务系统7×24小时稳定运行。

同时，华金证券持续推进数据治理与流程自动化建设，建成企业级自助数据分析平台，全面打通经纪、投行、资管、风控、财务等各业务条线的数据孤岛，构建统一标准的数据资源池；落地RPA机器人流程自动化体系，覆盖财务对账、清算报送、运营复核等高重复、高耗时场景，全面提升中后台运营效率与合规管控水平，为数字金融全面赋能“五篇大文章”奠定坚实基础。

投身科技金融 写就鸿蒙生态破局样本

作为中小券商，华金证券积极投身数字金融，打造差异化竞争特色。

2024年，华为原生鸿蒙操作系统发布，金融行业纷纷加快鸿蒙生态布局。华金证券通过数据分析发现，优+理财APP交易客户中中华为手机用户占比超过20%，该群体年度佣金贡献为千万级，客户资产规模达数十亿元，鸿蒙系统的适配直接关系核心客群留存与业务稳定增长。

面对研发团队零鸿蒙开发经验、行业技术积累薄弱、官方参考资料有限、公司经营承压下预算与人力有限等多重挑战，公司信息技术部快速响应。项目团队坚持自主研发为主、外部协作为辅的轻量化实施路径，完成二十余项技术方案验证，最终实现核心功能全面适配。

2024年10月1日，优+理财APP纯血鸿蒙版正式上线，运行至今保持零重大故障，客户操作流畅度显著提升。

该项目也成为中小券商在有限资源下实现鸿蒙生态破局的典型样本，验证了自主可控研发路线对财富管理业务的赋能价值，为行业提供了可复制、可推广的中小券商鸿蒙适配方案。

深耕差异化场景 提升财富管理服务专业能力

为满足客户对策略化、自动化、纪律化交易的需求，提升财富管理服务质量与收入结构，华金证券以打造智能化、极速化、全资产交易基础设施为目标，构建由五大类12项智能条件单组成的智能交易工具矩阵。该工具矩阵与优+理财APP深度融合，覆盖预约打新、网格交易、定时买卖、定价买入、反弹买入、定价卖出、止盈止损、回落卖出、开板卖出、ETF定投、国债逆回购等全场景策略，支持A股、ETF、LOF等多类型交易品种自动化执行，帮助客户克服投资情绪干扰、捕捉市场波动机会，提升了交易效率与持仓体验。

在财富管理向买方投顾转型的行业趋势下，华金证券投顾业务处于重启提升的关键阶段，迫切需要以数字化手段突破传统服务模式限制，实现弯道超车。

为此，华金证券搭建了线上线下一体化的数字化投顾平台，推动投顾服务从人工分散式向平台化、标准化、智能化转变。平台打通OA、柜台、CRM、企业微信、优+理财APP等多系统数据，实现公域引流拓客、私域运营留存、一站式服务转化的完整闭环，客户可在线完成服务浏览、产品购买、合同签订、线上支付、持仓查询、投顾咨询等全流程操作。

同时，该平台将投顾服务行为、产品销售、客户适当性管理、佣金分配、风险控制等全链条数据纳入统一管理，实现展业过程可监督、业务风险可管控。智能交易工具上线以来，使用客户数量持续增长，累计交易额达亿级规模，在提升客户活跃度与留存率的同时，为私募机构、专业投资者提供低延时、高稳定性的策略交易支撑，有效赋能科技金融业务开展，推动资本向科技创新领域高效配置。

华金证券新签约投顾客户数量与投顾产品销售规模实现了跨越式增长，有力推动公司财富管理业务从卖方销售向买方投顾转型，提升了服务居民财富管理需求的专业能力。



证券时报 中国证券业协会联合推出
做好“五篇大文章”
赋能新质生产力