

2020年，受新冠肺炎疫情冲击，经济增速放缓。以技术创新为驱动，数字化成为了各行各业的普遍共识，许多行业领先者率先做出判断并以行动证明“数字化”的决心。

10月20日，平安银行与京东数字科技集团（简称“京东数科”）在北京正式签署战略合作协议，同时双方联合推出的“平安银行京东白条联名信用卡”（简称“平安白条卡”），将于近期上市。

围绕白条用户需求，“平安白条卡”首次让用户享受在线上线下、京东生态内外全场景“打白条”的体验。此外，“平安白条卡”还将让用户享受到更高额度、更长免息期，并有京东特色权益、消费权益、白金卡尊享权益的三大权益叠加，带给用户无界、极速、更优惠的使用体验。

科技+产业+生态，银企合作带来增量价值

平安银行是一家具有零售属性、科技特色鲜明的银行，早在2016年，平安银行就旗帜鲜明地提出“中国最卓越,全球领先的智能化零售银行”的发展目标,确定“科技引领、零售突破、对公做精”的策略方针，开启了数字化转型之路。

京东数科作为一家全球领先的数字科技公司，致力于为金融机构、商户与企业、政府及其他客户提供全方位数字化解决方案。在金融数字化领域，区别于其他的金融科技服务商，京东数科实际上是基于B2B2C的模式，面向金融机构提供包括科技、产业和生态三个维度的数字化增长服务，即产业数字化“联结（TIE）”模式。

平安银行和京东数科一直保持着长期稳定良好的合作关系，此前双方已在支付业务、资管业务、消费金融、信用卡科技及钜媒业务等领域开展了广泛合作。

平安集团总经理兼联席CEO、平安银行董事长谢永林在致辞中表示：平安银行与京东数科在各自业务领域内具有独特的发展优势，也取得了让市场瞩目的成就，此次双方强强联合，有望实现从“传统引流”升级为“场景经营”、从“传统竞合”升级为“共建生态”、从“传统商业”升级为“共助实体”的转变，期待双方进一步发挥各自优势，在新零售、供应链等领域共建生态，为双方的生态战略筑牢护城河，也为新业态发展提供更多样本。

京东数科CEO陈生强也表示，在产业数字化的道路上，京东数科选择B2B2C的商业模式，为客户提供包括科技、产业和生态三个维度的数字化增长服务，即“TIE联结模式”。本次合作，双方将继续在TIE层面展开更加深度的合作。未来，京东数科也期待与平安银行，与更多金融机构一起，共创数字经济的协同效应，联结更大的世

界！

京东场内场外、线上线下都能“打白条”

作为双方战略合作的落地项目，“平安白条卡”实现了功能升级和权益升级，三大功能升级包括：额度升级、免息期升级、消费场景升级，用户不仅在京东场景内消费使用，还可以在京东场景外的线上、线下各类场景消费使用，满足用户吃、住、行、游、购、娱方方面面的消费需求；在权益升级方面，最大一个亮点就是用户只要使用“平安白条卡”就可以全场景“打白条”5倍返京豆，同时还将享受京东商城购物优惠立减及闪电退款、千元心愿好礼等京东特色权益，同时获得平安银行提供的支付88折、万里通积分、终身0门槛免年费等消费权益，以及商旅出行、生活购物、人文娱乐等白金卡尊享权益。

对此，平安银行信用卡中心总裁俞如忠介绍：“平安白条卡”是平安信用卡和京东白条在信用卡领域所作的一次深度探索，双方以用户为中心，围绕白条用户需求，深度定制、联合共建，通过将白条消费账户全面升级为信用卡账户的方式，在全面继承白条现有产品体验和用户感知的同时，实现功能升级和权益升级。白条用户可以一键确认升级，实时审批，最快12秒完成审批。

京东数科副总裁许凌表示：京东数科于2014年率先在行业内推出“白条”这一新型信用支付产品，经过7年的业务积淀了技术能力、风险管控能力以及用户运营能力，持续为商户和用户创造价值。而“平安白条卡”整合平安银行和京东数科在场景、产品设计、用户服务、数字科技等方面的优势，实现了白条产品革命性的升级，是真正符合数字化时代用户使用习惯的新型信用支付产品。

来源：周到