

中国银联积分权益合作方案

2023.9

1. 产品介绍

2. 应用形态

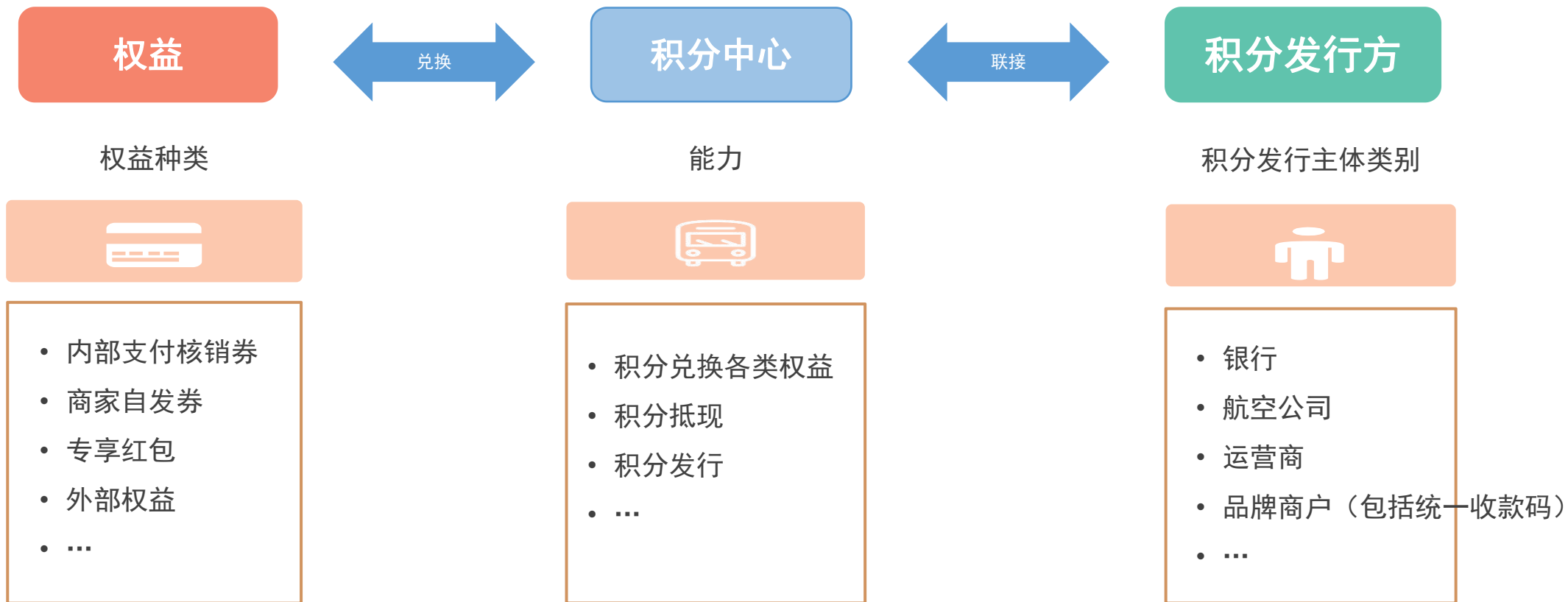
3. 积分兑换

4. 积分抵现

5. 业务对接

1.1 平台简介

银联积分权益平台：通过聚合各行业积分发行方，依托银联受理网络及丰富的权益商品，通过扩大外部积分的使用渠道及权益的杠杆溢价能力，实现各发行方体系内用户活跃及盈利。



1.2 业务现状

积分对接方面，基于银联积分账户底层能力，以积分兑换、积分抵现的产品化包装方案输出，通过积分兑换权益等形式，解决积分发行方痛点



积分兑换：外部发行积分兑换云闪付通用红包，实现外部积分的价值放大，累计与70+商业银行积分体系打通，引入外部积分发行方超100家

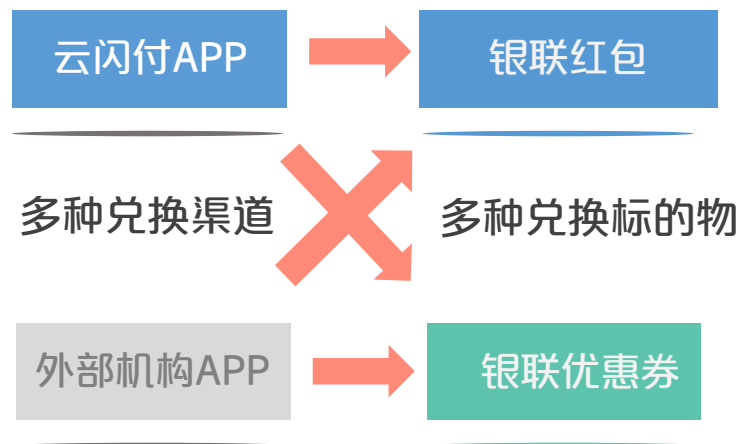
积分抵现：外部发行的积分在银联交易渠道中实现支付中抵扣，累计与8家银行开展积分抵现合作，有效扩大外部积分用途

1. 产品介绍
- 2. 应用形态**
3. 积分兑换
4. 积分抵现
5. 业务对接

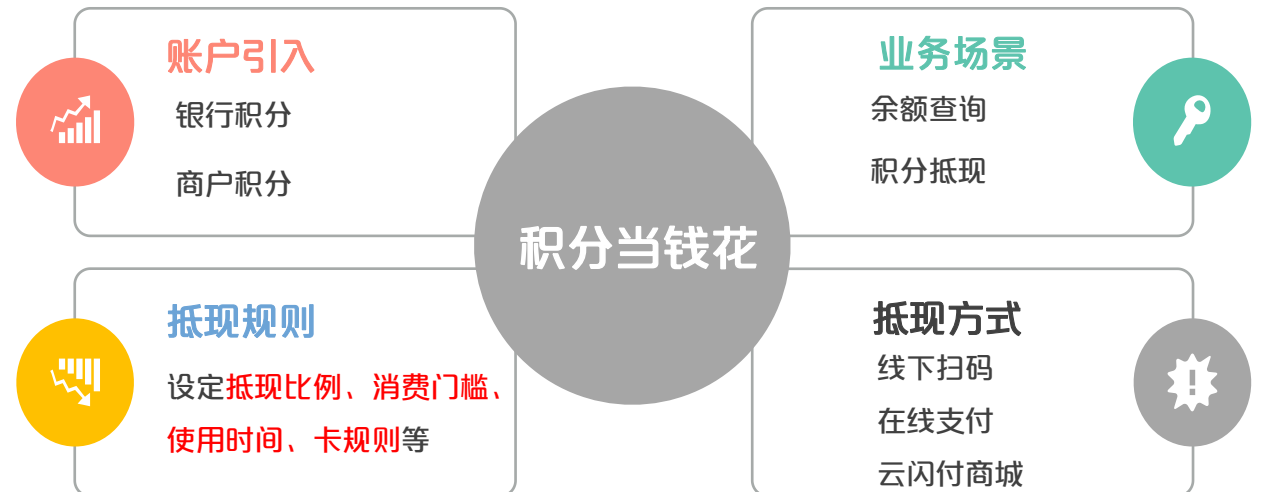
2.1 应用形态

积分权益平台将银行积分体系与银联积分体系联系起来，丰富用户的积分获取和使用途径

□ 积分兑换模式



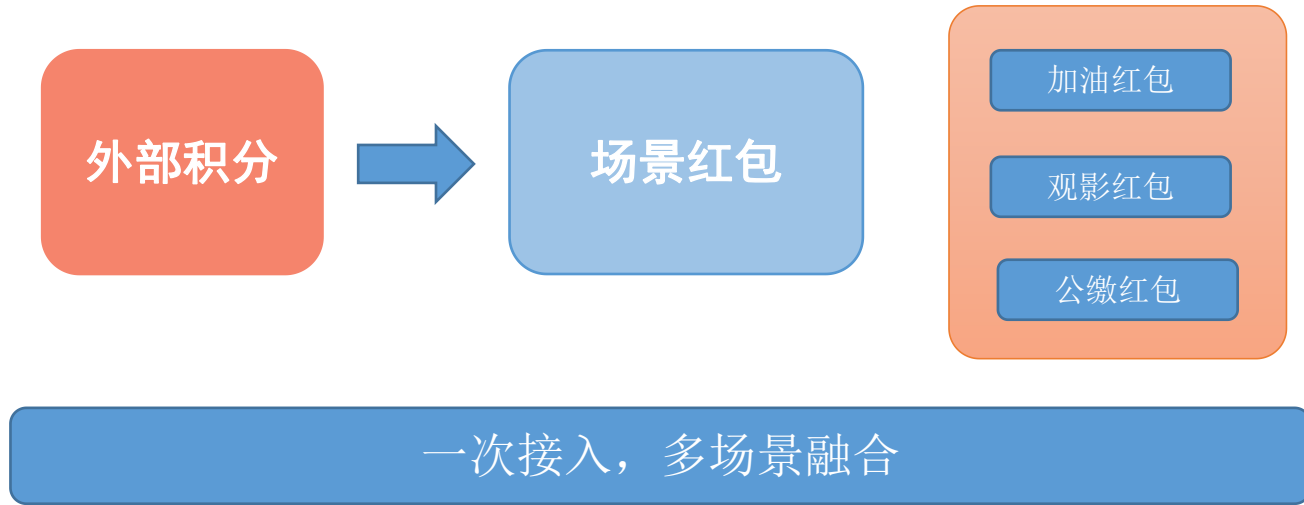
□ 积分抵现模式



1. 产品介绍
2. 应用形态
- 3. 积分兑换**
4. 积分抵现
5. 业务对接

3.1 业务模式一

外部积分兑换云闪付红包，可在指定银联受理商户消费使用，扩大外部积分的使用场景，吸引用户兑换

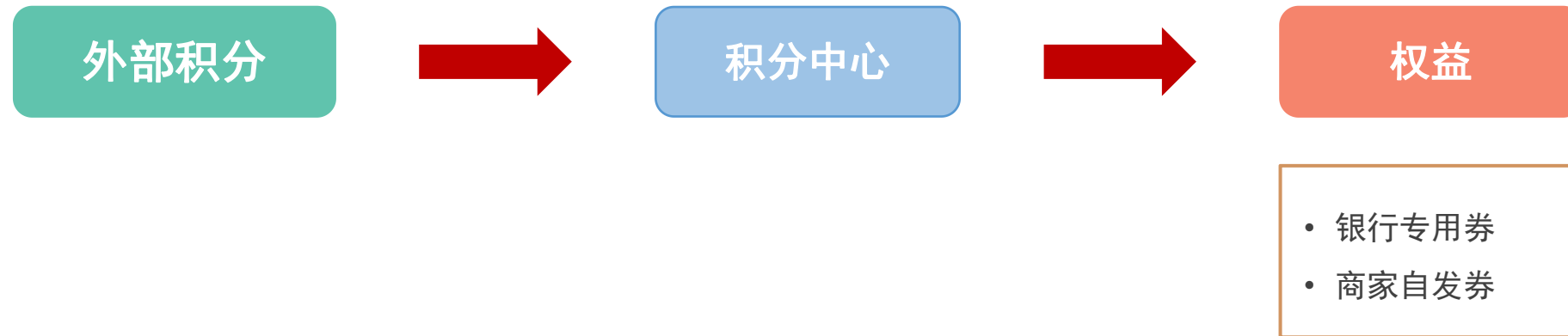


红包发放接口地址（积分赠送）：<https://open.unionpay.com/tjweb/api/interface?apiSvclId=3161&id=19701>



3.1 业务模式二

引入银行、商户资源，依托积分为载体，兑换银行专用券或商家自发券，为银行活卡、商户引流的同时降低外部积分发行成本，放大营销的效果，助力用户经营。



兑换银行专用券

例：1000外部积分可兑换10元通用券，如果兑换成银行专属，由于为银行活卡，可引入银行营销资源，100外部积分可兑换12元银行专属券。降低携程积分成本，放大优惠力度。

兑换商家自发券

例：1000外部积分可换10元通用券，如果兑换成商家自发券，由于为商家引流，故商户有动力投入营销资源，100外部积分兑换15元瑞幸。降低积分发行成本，为商家引流，同时吸引用户

3.2 规则限制

构建灵活可配置的规则属性，31项规则+15项属性

账户属性

用户：云闪付用户、泛用户

账户：正式、临时（卡、手机等）

有效期：永久、滚动、指定日期

币种：人民币、美元、无币种

展示要素：品牌/银行logo

积分价值：货币化、非货币化

动账通知：赠送、消费、过期



积分规则

银行规则：发卡行、卡性质、卡等级、卡bin

商户规则：商编、终端、优惠码、国家地区

交易规则：交易门槛、优惠力度、日期时间

用户规则：注册、实名、同名

风控规则：黄牛限制、日周月封顶

用分规则：交易渠道、支付方式、支付产品类型

使用场景：扫码、线上、境外

积分归并：支持非注册用户转移成注册用户

3.3 用户视角

查看

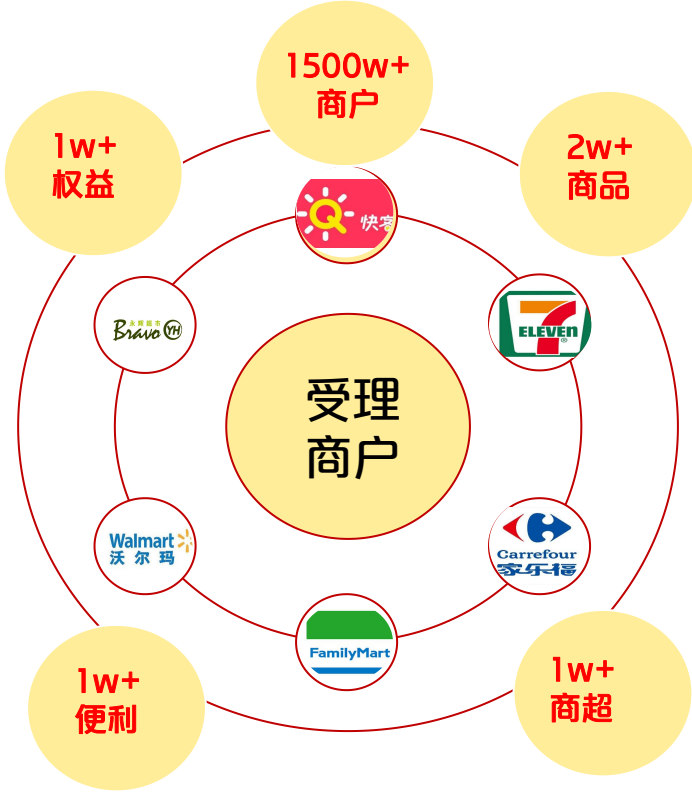
使用



1. 产品介绍
2. 应用形态
3. 积分兑换
- 4. 积分抵现**
5. 业务对接

4.1 业务模式&用户体验

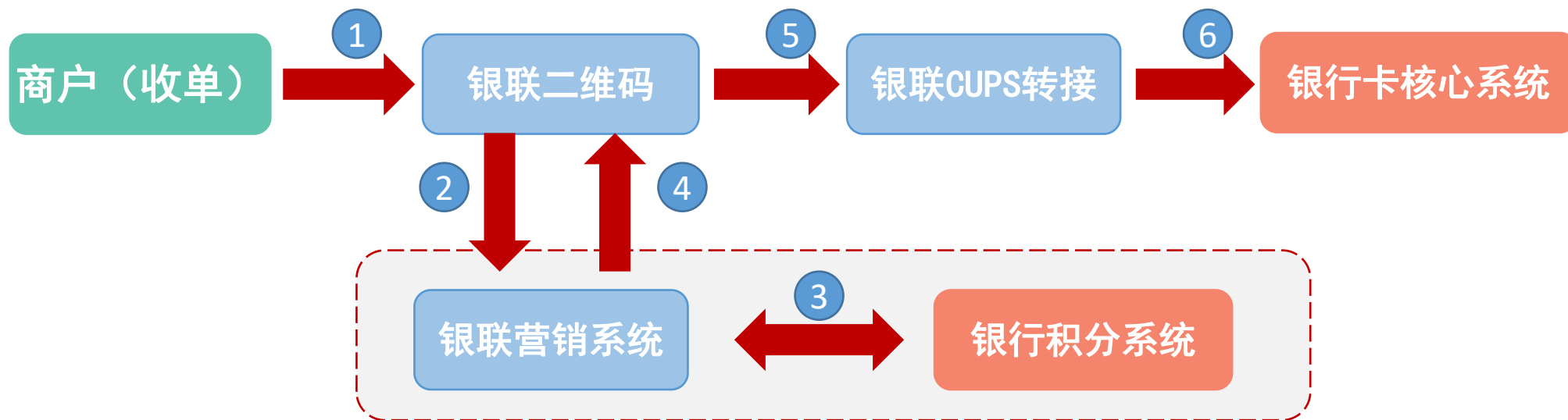
积分当钱花，依托银联受理网络和商户资源，为外部积分发行方提供基于交易环节的积分抵现，拓宽外部积分的使用场景。为用户提供支付过程中积分的抵扣，提升用户支付体验。



4.2 技术交互流程

积分查询接口：查询用户可用积分以及积分开关是否打开，用于用户主扫情况下，展示优惠

积分扣减接口：用户实际交易过程中，扣减该用户优惠金额对应的积分数



4.3 规则限制

为银行量身定制专属营销玩法，支持多维度、多类型方案制定，满足银行灵活的、多样性营销场景

限制银行APPid

针对有自有APP的银行，银联赋能银行宽泛的受理范围，营销活动不仅可共享云闪付海量用户，也可投放至自身APP，供银行现有用户使用

限制卡bin/卡号

对于特定卡bin用户，或特定卡号用户的营销，银联可为银行提供白名单限制，可系统自动化赠送优惠，可以批量赠送仅该类用户能享受营销优惠，最大化支持银行可行化、定向业务发展

限制银行发卡总行

让优惠仅特定银行绑卡用户使用，可以让银行通过营销活动有效培养私域流量，提高本行持卡用户活跃度

限制卡等级

可自动区分金卡、钻石卡、白金卡、无限卡等维度，为银行针对卡等级用户开展特定银行提供便利条件

限制卡类型

可区分借记卡、预付卡、准贷记卡等维度，银行可针对不同维度开展精准化营销、激活睡眠用户，提升活卡用卡量



1. 产品介绍
2. 应用形态
3. 积分兑换
4. 积分抵现
- 5. 业务对接**

各业务方侧难点

银行侧



- **合规性要求：**积分的消耗使用标需要通过招标、采购、品牌授权等流程；
- **出资打款问题：**需要解决提前垫资及后续开票问题；

服务商侧



收费标准、分润机制需完善：服务商通过平台针对指定商户开展积分兑换、抵现活动的收费标准未明确；同时服务商引入商户侧卡券、权益资源后的分润激励政策需细化明确；

商户侧



商户资源引入规模待提升：当前平台内商家侧卡券、权益内容覆盖的场景、地区不全面，品类需扩展；

银行侧推进思路

■ 工作举措

推进与银行侧现有积分权益服务商合作，将银联侧权益产品按照行业标准封装，减少重复招标采购流程；同时通过服务商侧垫资解决资金与开票问题；

服务商侧推进思路

■ 工作举措

针对不同积分合作业务类型（如积分兑换、积分抵现、通用权益、指定商家权益）细化对应收费、分润规则与对应合作协议条款，并联动企划、财务、法律部推进标准制定；

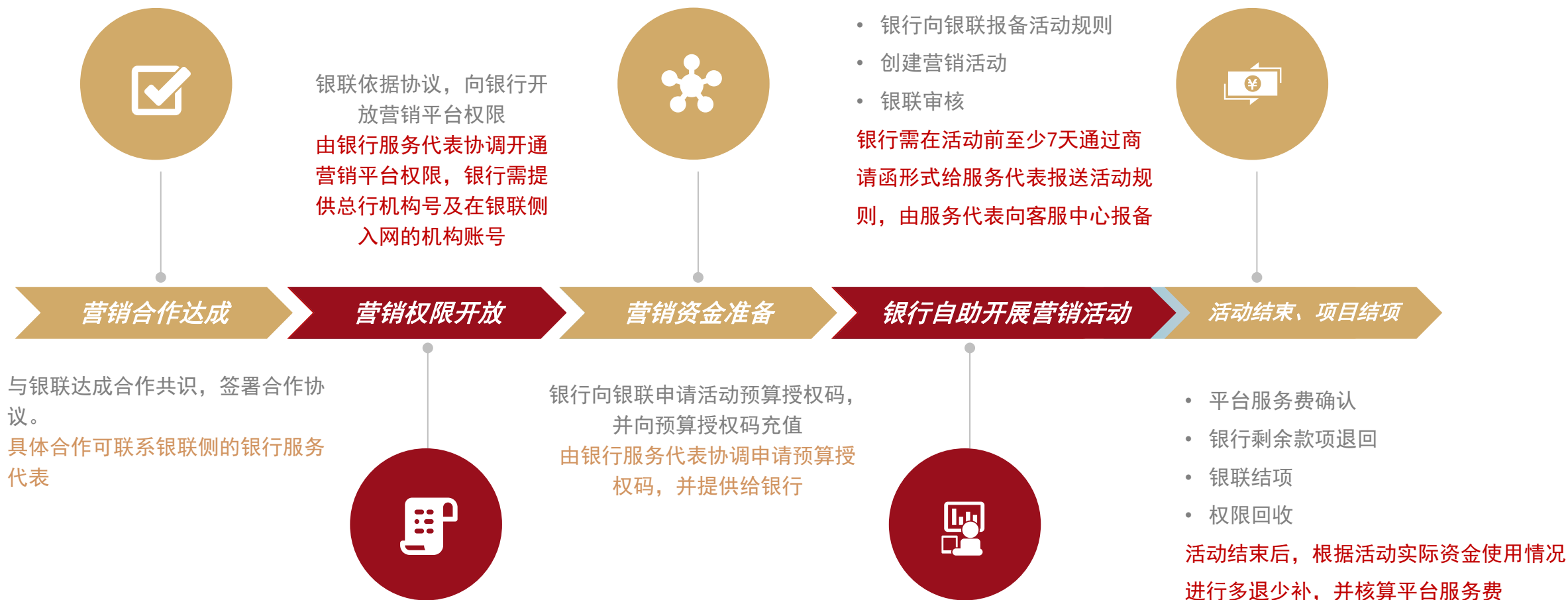
商户侧推进思路

■ 工作举措

针对不同行业场景，打造各类场景权益专区，同时联动受理、分公司侧，推进头部、区域性品牌商户权益接入，丰富积分场景权益内容

5.2 业务对接流程

整体合作流程



5.3 合作模式一：银行全托管，银联代运营



优势

- * 银行省心省力
- 银联对平台熟悉度高，可快速开展业务
- 银联可统筹协调各方资源，增加资源投入

银行职责

银行仅需要投入营销资金，在合作过程中，明确业务目标及合作方案，其余的可交由银联代为处理

银联职责

银联组织商户招商/银行也可提供特定商户

银联提供用户/银行也可指定用户精准营销

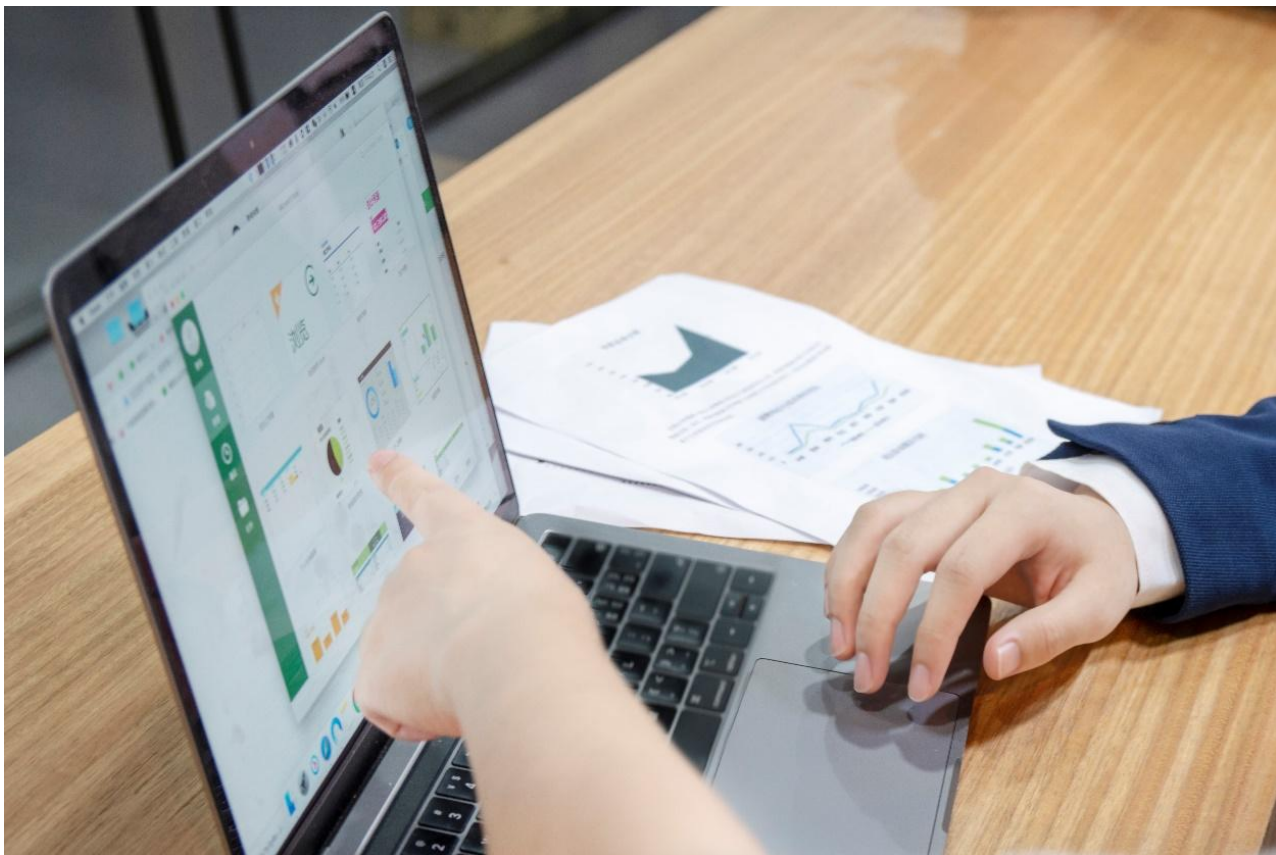
负责营销活动管理

负责黄牛防控

提供营销数据及清算服务

提供APP活动展示、用户领取核销等闭环服务

5.3 合作模式二：银联赋能，银行自运营



优势

- * 银行可根据业务诉求，灵活调控活动规则
- 银行可自主维护商户资源
- 银行可自主设置活动方案，高效进行活动配置等操作

银行职责

银行提供营销资金
银行提供特定活动商户
银行指定用户精准营销/也可共享云闪付用户
银行自主承担活动管理
银行可在自身APP或云闪付APP上开展活动展示，用户优惠领取、用户优惠使用等服务

银联职责

为银行开放赋能
为银行提供必要的平台培训
提供黄牛防控机制
提供营销数据及清算服务
共享云闪付APP用户
提供云闪付APP展示曝光等服务

谢谢聆听

中国银联