

信用卡种类繁多，卡友们可供选择的余地也大，今天小秘书给大家讲“网红”信用卡。我们所说的“网红”信用卡，最重要的是看量，即网申量。这些网红卡都有一个共同点，并不是拥有众多权益而是一些最寻常不过的入门卡种，现在就来介绍下所谓的“网红”信用卡吧。



招商银行：招行标准金卡、招行YOUNG卡

招行不用多说，相信10个人里面至少有7个人办过招行的业务。招行的用户基础非常庞大，信用卡发卡量仅次于工行和建行，且近几年还在飞速增长中。而且招行在信用卡的产品设计、推广以及网申渠道的铺设方面，也走得比较快，自身的服务也有口皆碑。因此，很多人办理首张信用卡，会选择一款招行卡来入门。

招行卡种虽然多，但最近几年，网络渠道方面，一直是标准卡和YOUNG卡最受欢迎。标准卡没有什么特别要说的，基础功能和额度都够了，对于小白来说，也确实是一张无功无过的入门卡。而YOUNG卡则主打30岁以下的青年用户，这部分用户又是办卡主力和可让银行进一步深度开发的潜力客户，非常有价值。YOUNG卡能备受欢迎，除了银行自身优势外，卡片取现优惠的设计和丰厚的办卡礼，也功不可没。

交通银行：交行标准卡、交行Y-POWER卡

交行的两张卡几乎是跟招行对标来的，也是标准卡+青年取现卡。

交行总的发卡量赶不上招行，卡产品类型也较少，针对年轻用户的产品，特色不是很突出。且交行信用卡业务的推广，特别是网络渠道的推广，相对落后一步。但是交行得益于它贯彻了好几年的活动，最有名的就是“最红星期五”，此外还有“周周刷”，不仅稳住了老用户，也是成为吸引新人办卡的重要原因之一。

中信银行：中信标准卡、中信i白金

中信典型的后者居上，近几年，信用卡业务发展迅猛。这一点可以从中信年报公布的新增发卡量看出。中信在信用卡推广方面，非常有自己的一套方法，可以说，中信的信用卡活动“6”得飞起，如9分享兑、9元看电影、精彩365，都成了经典的品牌活动。

用户申请最多的两款是中信标准卡和i白金。中信i白金是典型的“小白金”卡，既有白金卡的一些权益，又能免年费，这样的产品定位很好地弥合了一些中端用户的需求。

广发银行：广发淘宝联名卡

广发我们常推的臻尚白、聪明卡、留学生以及航空联名等等，不在“网红”之列，倒是淘宝卡较受欢迎。这款联名卡也是比较早的网购联名卡，网购有积分，在同类产品里，用卡回馈设计得算是不错。广发“买一送一”的活动比较实在，另外，一些费用方面也相对优惠。当然，淘宝宇宙级的用户基础也是淘宝联名卡受欢迎的重要原因。

平安银行：平安车主卡

平安也在网推信用卡方面下了大“本钱”，各个平台都有投放，而它主推的几张卡里面，车主卡表现最好。不仅在平安银行的卡片里，该卡申办量较高，而在所有同类的车主卡里面，该卡也表现不俗。主要原因在于卡片的用卡回馈设计较得人心，与同类产品相比，最为实惠。有车的人群越来越多，且这类人群资质一般较优，未来也是银行竞争的客户群体。

兴业、光大、华夏各一张

兴业星座卡、光大“福”卡以及华夏SMART卡也是表现不错。以上几家银行不算信用卡大行，而且几款产品的亮点也不是特别突出。能够在众多卡片中冲出重围，成为“网红”，很大程度上得意于这几家银行的网络投放。

为什么工农中建几家大行没有“网红”？

主要原因在于几家银行大概不缺客户吧，网络渠道的投放上相对较少，至少跟网络发卡平台的合作不是很多。后续要想在激烈的竞争中拿到更好的成绩，估计也要在网络渠道上下功夫了。

这些性价比高又易下的“网红”信用卡，还不快申请试试！