

在人流密集场所赠送小礼物吸引路人办卡，到各个写字楼扫楼推销办卡，这是传统的信用卡获客渠道。而随着互联网的飞速发展，在线办卡成为信用卡获客的重要渠道，各个银行为了争夺新客户，和互联网公司展开了广泛的合作。同时，银行为了吸引新客户，也在不断提高首刷礼的金额。

信用卡获客转向线上

随着互联网渠道的普及，网络办卡已经越来越方便，办卡的主要渠道也从线下搬到了线上。除了在银行官网、微信客户端等官方渠道申请办卡外，各个银行为增加入口，与互联网平台的合作也就水到渠成了。

今年年初，工商银行与百度公司合作，在“百度钱包”手机APP内推出工行信用卡在线办卡服务。申请人在登录“百度钱包”后，选择“办信用卡”模块，填写好个人资料并选择卡片类型提交即可申请办卡。

《证券日报》记者拨打工商银行官方客服了解到，申请人填写的信息会传输到工行信用卡授信审批部门，审批通过后，需要申请人到线下网点签字领卡。同时，客服人员还告诉本报记者，今后会根据业务需要以及客户需求更新更多卡种供客户选择。

除了工商银行，“百度钱包”也和浦发银行、中信银行、民生银行、广发银行等多家银行开展办卡业务，部分银行还有针对性地推出了“办卡享半价”等活动。同时，线上办卡的便捷服务还延伸到了百度旗下全系列APP，例如“百度搜索”、“百度外卖”等。

此外，不少第三方信用卡管理平台也与商业银行合作开展办卡服务，信用卡的互联网转型已经遍地开花。

根据《中国银行产品发展蓝皮书（2017）》的数据显示，截至2016年年末，我国银行卡累积发卡量大63.7亿张，当年新增发卡量7.6亿张。其中借记卡累积发卡57.4亿张，当年新增发卡量6.5亿张；信用卡累积发卡6.3亿张，当年新增发卡量超过1亿张。根据中国银行业协会最新统计数据，显示，“80后”持卡用户在总持卡人中占比超过40%，是绝对的主力人群，“90后”持卡用户则紧随其后，占比近30%。

互联网平台在线办卡弥补了商业银行应用场景、用户流量的不足，吸引了众多的客户，尤其是年轻互联网群体。

首刷礼50元起

随着互联网的飞速发展，消费主力日益年轻化，各家银行的信用卡业务竞争越来越激烈。除了办卡渠道的丰富，各个银行为了吸引客户，也在不断提高首刷礼的金额，丰富开卡的礼品。

《证券日报》记者根据“我爱卡”、“融360”等平台统计的热申信用卡排行，梳理了多家银行的首刷礼活动。

例如，通过交通银行信用卡网站在线递交申请，且于活动期间成功核发指定交通银行信用卡主卡的新客户即可获赠50元刷卡金奖励。同时在核卡日起45天内指定门店至少一笔消费满100元且累计任意消费满3000元，即可获赠22寸智能称重拉杆箱一个。首次申请交通银行附属卡，核卡后30内使用该卡完成一笔消费，即可获得300元餐饮红包。

而通过光大银行信用卡地带和线下申请的方式，成功申请办理优酷联名信用卡金卡的新客户，在活动期间成功首刷，即可获赠三个月的优酷会员权益，成功办理优酷联名信用卡白金卡的新用户，在活动期间成功首刷，即可获赠一年的优酷会员权益。

据《证券日报》记者查阅优酷官网了解，目前三个月的优酷黄金会员套餐价为56元，一年的优酷黄金会员套餐价为169元。也就是说，持卡人成功申请优酷联名信用卡，首刷礼也在50元以上。同时，光大银行的联名卡产品，包括中影联名卡、安邦联名卡、高速石化联名卡等新客户在活动期间成功首刷，且累计交易满599元，即可获赠100元手机充值话费（限前1万名）。

除了联名信用卡可以有专享礼品外，多家信用卡的普卡也有丰厚的刷卡礼。平安银行通过官方活动页面成功申请平安信用卡主卡的新客户，于核卡后月底前有任意1笔188元消费，即可获得100元刷卡金奖励。工商银行首次成功办理工行信用卡，卡片核发后60天内启用并消费三笔且每笔满66元，可获得返现66元（每月20万份）。兴业银行在核卡日后60日内，限定交易满3笔且每笔交易满128元，可获赠Agnes b.时尚折叠单肩包（市场参考价560元）。光大银行通过网络渠道在线申请光大信用卡的新用户，首刷满88元即可获赠50元京东E卡（每月限前2万名）。

除此之外，多家银行还推出了推荐办卡赠礼活动，如果被推荐人完成首刷，根据成功推荐新用户数量的不同，推荐人大多可获得100元以上的奖励金额。

