

2012年，楼主碍于情面，帮人完成了一张建行车主卡的任务，这是楼主人生中第一张信用卡。作为曾经的金融业内人士，我当时总觉得借记卡已经够方便了。因为“怕麻烦”，到两年前（2017）开始认真使用和申办了包括四大行和招交浦平广华在内10家银行的信用卡产品，至今两年有余，通过飞客获取了不少知识，也有一些自己的看法和体会想和大家讨论：一、信用卡身上的银行“血统”

- 1、国有大行：它们的网点众多、权益稳定。楼主使用过的第一张信用卡产品就是建行的明星产品龙卡汽车卡，最主要的权益是每周免费洗车和积分4‰比例换油，当时每年也省下了几百大洋的洗车费。建行当时和工行一样，没有消费动账的微信通知，大行的傲慢一览无余，这是最恼火的体会。农行和中行相对来说这方面就要好一些，也可能是农中在四大里的地位确实不如那两家吧，所以稍显得谦虚一些？四大之外的交通银行信用卡产品很有特色，缺点也同样得突出，提额难、权益和活动非常烧脑，十分耗费时间和精力。它们的高端主力卡种分别是，工行香白、建行大山、农行精粹、中行2072和交行白麒麟，权益稳定、各有特色，但是除了精粹之外，其余的持有（消费、时间和精力）成本过高，远不如把消费放到一些股份制银行所得到的收益更大。因此香白、大山和2072可能更适合常年的飞客申用；白麒麟则是精力旺盛、并且喜欢研究参加各种活动的客户的首选；我这种普通的客户还是适合申办和保有商业银行的主力卡种。不得不提中行当前的网付、无卡5倍积分活动。网付和无卡支付已经是当前最主流的消费支付模式，而中行适时推出了类似浦发5倍的积分活动，结合中行的特色，它现在非常适合对星巴克和话费有刚需的客户，这是当前国有大行信用卡最亮的点。
- 2、全国股份银行：股份制商业银行近些年发展的特别迅猛，其中招商银行的年利润已经超越了交通银行，同时它早就是信用卡界当之无愧的一哥。其代表作经典版白金卡，是众多客户的首选，被几年前的浦发AE视为第一竞争产品，而花了大价钱的浦发AE经过几年的发展，也确立了在信用卡界的江湖地位。主力卡种代表：招行经典白+车卡、浦发AE+男人、广发国寿+犀利、平安旅游+车主等，权益突出而且丰厚。以工行大白金为例，同样消费得到的权益和回馈远远比不上股份行。浦发AE的接送机和酒店权益是不花钱的，但都需要提前7天预约，时效这方面是比不上经典白的300酒店权益。另外，酒店权益今年已经被它“温暖升级”了，它这也是典范树立后的必然，希望浦发珍惜这个花了大价钱打造出来的品牌。我今年偶尔记得参加它的“月月送好礼”，抽4次中了1次酒店权益。因此，多数股份行的权益稳定性是比较堪忧的，这方面比较好的只有招行一家，华夏、浦发、广发次之，而平安是最堪忧的。

二、根据个人“需求”选择产品我们每个人都有不同的消费需求，都是据此选择不同的产品使用，场景不同选择也不同，有些人经常短途差旅、有些人航旅需求多、还有些人常网购和海淘买买买……另外，各个地区各有特色，以028为例，华夏银行就经常搞一些常态活动，并且名额也挺充足。我个人就是短途差旅和加油消费比较多，因此使用过华夏畅行、平安车主和广发国寿等具有加油权益的卡种，其中：

- 1、华夏畅行，折扣94%，加油1000元/月；
- 2、平安车主，折扣88%，加油500元/月；
- 3、广发国寿，折扣88%，加油1000元/月。

然而对于不加油的人来说，就应该选择其它卡种。曾经我全年就用一张交行沃尔玛，年终的时候兑换刷卡金可以买一次年货，但是后来线下刷卡的机会越来越

少，网付和无卡支付开始流行了，换用其它更合适的卡种消费后，还得到了更多的权益和回馈。现在也算是比较理解，只要不超过自身能力去过度的透支消费，理性的使用信用卡产品，确实能让生活多一些美好。