只要三个月内刷卡三次，单笔消费满388元，银行就会赠送一个价格850元的箱子。就冲着这份“大礼”，李小姐和不少同事都争相申办了这张信用卡。

前两天，一位银行业务员找到李小姐推销信用卡，并告诉她，发卡后三个月内只要刷卡三次，单笔消费达到388元，银行就会赠送一个价格850元的名牌箱子。“那个箱子正好是我喜欢的牌子，而且很实用。”虽然手上已有3张信用卡，李小姐还是经不住诱惑填写了申办表。

不仅如此，在李小姐的大力“宣传”下，单位里的好几个同事也争相申办了这张信用卡，而办卡目的只有一个：刷卡满额赢取箱子。大家都寻思着，如果刷卡恰到好处，只用消费不到1200元，就能获得价格超过刷卡金额三分之二的“大礼”，更重要的是，银行给了自己三个月充足的消费时间，而单笔刷卡满388元也并非难事。“实在不行，就找有消费需求的亲戚朋友帮忙刷卡，再把现金返给我就行了。”由于手中信用卡太多，李小姐甚至打算，拿到箱子后就把信用卡销掉，让银行当回“冤大头”。

记者了解到，目前信用卡竞争日趋白热化，不少银行都推出了开卡或是刷卡消费达到一定次数和金额就送礼的优惠活动，吸引市民办卡、用卡，但赠送的多是些价格几十元至一两百元的小礼物，“出手”如此大方的银行还是首家。

“银行下此‘血本’推卡，只为短期内迅速增加发卡量。”该行信用卡部负责人称，目前市场的信用卡发卡量已近饱和，由于该行进入市场较晚，发卡数量并不乐观，为此，银行不惜“血本”，通过赠送“大礼”吸引市民办卡。她告诉记者，由于礼物颇具吸引力，且对于持卡人来说，刷卡达到送礼要求并不难，活动开展以来，申请办卡的市民趋之若鹜，以至于银行一再推迟活动截止时间，以满足更多市民的办卡需求。

“要是市民只是冲着这份‘大礼’办卡，‘收礼’后就把卡销掉，银行岂不是‘掉得大’？”面对记者的疑问，上述负责人坦言，如果持卡人真的“收礼”后就把卡注销，银行也没办法，但这种现象肯定只是少数，既然已把客户“领进门”，银行肯定还有其他办法留住他们。她表示，目前该行信用卡的优惠力度很大，覆盖面也很广，涉及餐饮、购物、娱乐等多个行业，“相信持卡人在享受到刷卡的种种实惠后，是舍不得销卡的。”