



在申请信用卡的时候，种类繁多，让用户眼花缭乱，根本无法辨别哪种才是真正适合自己的。那么我们就来探讨一下吧！

有人说了，我就是个想办卡的小小卡奴，没有中介的经验，也不是银行内部的专业人士，也不像卡专员一样经过培训，怎么找到适合自己的信用卡呢？

其实要找到适合自己的信用卡也不难

首先你要知道各个银行的关键词是什么！

1、招商

关键词：权益、活动、服务、规范

招行最让人头疼的是积分，20元=1积分，在招行没有四舍五入，20就是20，少一分少一厘就不是20，超市加油站没有积分

招行活动多，又持久，像周三半价，十元风暴，取现送积分.....

招商权益那是杠杠滴，他行有的权益招商全部都有，比如机场的贵宾、打高尔夫、五星酒店、体检、洗牙。有木有感觉暖暖地，很贴心

说到规范，招行绝对的中规中矩的套路君。只要你好好用卡，或者做个分期，取现什么的，在提额方面小招还是不会为难你的。我的招商卡用了两年就毕业了（6W），当然还是需要技巧的。

2、浦发

关键词：钱多 红包 耍猴 AE白

在众多银行里感觉浦发总给人一种感觉就是“人傻钱多”，哦.....不对是“行傻钱

多”，银行的信用卡部门花钱都是有章法的，比如拉新客户、让客户办分期、取现...但浦发总让人丈二和尚摸不着头脑，不知道浦发为什么要给客户钱花，比如周四的一元美食，没门槛，只要是客户都可以，只要抽中了都可以省几百块了，我想弱弱地问一句，浦发你妈贵姓？

浦发还有就是笔笔有红包，什么红包、流量、里程、积分、刷卡金，浦发的更多惊喜等你去开发。放眼望去整个信用卡界，撒了这么多钱还没收手的仅此一家。不禁地我又想问浦发你妈是不是央妈妈？！

猴子行，浦发的下卡额度，不会看你是达官贵族、是上班一族、是蚁族、还是低头族（哈哈.....），永远跟彩票的节奏是一致的——随机，对你没看错是随机的。

浦发的权益还是挺多的，搁别的银行还不得收你三五千年费，浦发？年费不存在，老子连超白金都可以积分抵年费，别说AE白金。唯一缺点就是，申请AE白经常会莫名其妙下卡，也会莫名其妙被拒，哎，猴子的心思你别猜。