

在这个男卑女尊的时代，没房、没车、没存款大多数时候也就意味着没对象了，小明就是这样一个人。得不到丈母娘喜欢的他，却用各种套路得到了银行的青睐养出了一张大额信用卡。

很多套路都是小明无意中使用的，但就是这些不经意的举动让他获得了发卡银行的喜爱：

2015年7月，小明从大学生转变为职场新人，在办理工资卡时，银行客户经理建议他用劳动合同作为申卡材料申请一张信用卡，不懂拒绝的小明按照工作人员的建议填写了信用卡申请表。

很快他就收到银行寄来的卡片，但是对信用卡了解较少的小明并没有激活和使用这张初始额度6000的信用卡。

不久后，小明的一个朋友想分期购买标价5700元的iphone6S，但是自己的信用卡额度没那么高，乐于助人的小明就用自己的信用卡帮朋友申请了分期。免息分期让小明第一次看到了信用卡在资金周转时的巨大作用。

尝到免息透支甜头的小明，春节期间买机票、购置年货都使用信用卡，几乎用光了所有信用额度。

在用卡的半年时间里，小明一直坚持按时全额还款，春节后不久他就收到了银行发来提额短信，他果断将额度提到了10000元。

了解到信用卡带来的便利和优惠后，小明开始疯狂地薅羊毛：能刷卡的时候就刷卡，以获取信用卡积分；经常抢购发卡银行的优惠电影票、餐饮折扣等；在为公司定活动场所时，小明用信用卡支付了场地费，而将8000块钱做了一个月的短期理财，到期还款时他已经靠这8000块获得了将近50元的收益。

目前，小明的信用卡额度已经提到20000了，这对于每月工资5000左右的他来说已经很高了。

临渊羡鱼不如回家织网，一起来看看融360小编对小明套路的总结吧：

劳动合同是很好的收入证明材料，开工作证明或者打印工资流水不方便的申卡人可以选择将劳动合同作为申卡材料；

银行也喜欢跟熟人做买卖，所以申请工资卡、存款、理财所属银行的信用卡能大大增加申卡的成功率；

银行是一个以盈利为目的的单位，而信用卡分期可以为银行带来客观的手续费收入，银行自然喜欢客户使用信用卡分期功能了；

多刷卡、偶有大额消费：多使用信用卡和大额消费不仅可以累积到更多的积分，兑换心仪的积分权益，还能让发卡银行看到你的消费能力，有助于提额。

按时还款：信用卡的透支功能给银行带来了一定的运营风险，所以发卡银行在看重持卡人消费能力的同时更加重视持卡人的还款能力，按时甚至提前还款不仅有助于提额，更能为自己交出一份完美的个人征信报告。

靓卡推荐：

交通银行Y-POWER卡，高达100%的取现额度

你还可以关注一个特别正（随）经（便）的公众号，融360卡达人（微信号：rong360card），每天给你科普信用卡知识、用卡攻略。