

当在线办卡成为信用卡获客的重要渠道，商业银行为增加入口，与互联网公司的合作也就水到渠成了。

近日，中国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。具体来看，申请人需要先登录该APP，然后进入“办信用卡”模块，选择卡片种类，填写好个人基本资料并提交。

“紧接着，申请信息会传输到工行信用卡授信审批部门。如果审批通过，申请人需要到某一线下网点申领实体卡，完成亲见亲签。”工行牡丹卡中心相关负责人说。

他介绍，此次工行选择了10款信用卡进行合作，包括支持10种外币的环球旅行卡、航空联名卡、旅游联名卡等，主打“特色牌”。“今后会根据业务需要定期上线、更新其他卡种供选择。”他说。

实际上，早在与工行合作之前，“百度钱包”就已经集合了浦发银行、中信银行、民生银行、广发银行等8家股份制商业银行的信用卡办理业务，部分银行还有针对性地推出了“办卡返现”活动。

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业务，如51信用卡管家等。信用卡互联网转型已遍地开花。

商业银行为何纷纷选择与互联网平台合作？业内人士表示，信用卡获客的核心，是有效触达潜在客户群体。随着年轻客群消费意愿、消费能力的崛起，商业银行对该客群的重视度大幅提升，第三方互联网平台能够提供相应的客群资源。

中国银行业协会最新统计数据显示，截至2015年末，“80后”持卡用户在总持卡人中占比高达42.15%，堪称主力，“90后”持卡用户紧随其后，占比为28.04%。

工行相关负责人表示，与百度合作正是瞄准了年轻互联网群体，希望为其提供高效、便捷的支付、融资服务。

某股份制商业银行信用卡中心负责人说，从实践看，年轻用户更倾向于通过网银、手机银行申请办卡，第三方互联网平台办卡的本质也是线上办卡，但以其为入口，可弥补商业银行应用场景、流量的不足。

也就是说，商业银行更看重第三方互联网平台的场景、流量优势，为下一步的信用卡消费铺路。

那么，商业银行业力推“以消费促融资”又意欲何为呢？多家商业银行负责人表示，在区域经济和行业走势持续分化的外部环境下，零售业务的“利润稳定器”作用凸显，其中，信用卡业务属于个人消费贷款，不仅具有批量化、低不良贷款率、存款沉淀等优势，还可为银行增加手续费等中间收入，优化银行盈利结构。

申卡有途径。直接来融360平台的信用卡中心便可轻松申卡！还想知道更多关于信用卡相关信息以及提额申卡的技巧么？赶紧关注微信公众号融360卡达人（微信号：rong360card）！小编在这里斟茶等君来！