

最近银行巨头之间又展开了一场激烈的ETC信用卡大战，很多银行都有任务指标，很多员工完不成的话就要被扣钱，所以为了能够增加发卡量，很多银行的员工就开始轰炸朋友圈，甚至还蹲守停车场恶化收费站，银行也开始摆摊设点，大力推广小程序等网上的获客方式。确实很多银行都放松了风控，在发布信用卡的时候，甚至连一些黑户也能通过审核，这也一度引发了整个中介圈的集体狂欢，很多中介甚至通宵帮助客户去申请，一晚上赚2万元的都有，不过这样的情况只持续了一周的时间，就戛然而止，可见，在金融圈只要有一点点的缝隙，各种薅羊毛的人都会开始疯狂涌入。

那么为什么今年银行会这么热衷于推行ETC信用卡呢？在今年两会的时候，相关的领导人就已经指出，将力争在今年实现没有收费站的目标，使得车主们不用停车就可以直接通过，随后就有相关部门开始出台新的政策和方案，通过一些优惠的条件来促使这一计划的进行，甚至还称将会免费进行安装，所以这也就为其推广起到了至关重要的作用。一般这样的系统就是在车上安装一个设备，放上一张ETC卡，在行驶过的时候，能够自动的从卡中扣除过路费，过去这个卡只有唯一的用途，并且合作门槛也非常高，但是现在可以绑定现有的银行账户和支付账户，还鼓励商业银行，推广在交通行业应用的联名卡。这样就意味着，更多的银行可以进场分得一杯羹，并且相关部门还提出将力争在今年年底实现九成以上的安装量，按照我们国家在2017年的汽车数量3.1亿辆来计算的话，将会有2.8亿的ETC安装量，并且ETC信用卡不仅仅能够支付过路费，还能作为一张正常的信用卡去使用。所以面对这样的市场，很多银行都在摩拳擦掌，纷纷加入战局，但是从建行和工行领取的指标中可以看出，两家银行一共就要完成超过1亿张ETC信用卡的发放。但是这一场战役并没有银行想象的那么简单，最大的竞争对手就是那些线上的互联网巨头们。就在7月1日，微信和支付宝也先后宣布，可以线上申请办理ETC信用卡，早在六月份的时候，银联云闪付也加入到这个战场中，在全国都上演着这样非此即彼的抢夺大战，也正是在这样的情况下，一些银行才会为了急速的冲量而选择放水。毕竟线下的战争打的还是非常辛苦的，很多银行也都开始线上创新，甚至可以通过微信小程序直接获客，所以很多微信群都开始炸锅，很多黑户、老赖等都可以通过，但是风控真的这么宽松么？不是，其实在申请的时候，中介会从中为用户提供一些“技巧”。按理说，办理ETC信用卡最关键的是有车没车，但是在这个小程序中却并没有车的选填项，所以申请的人很多，通道也出现多次的瘫痪，中介在金钱的刺激下，也都通宵工作，赚得盆满钵满，但是这样的狂欢并没有持续很久，很多前期疯狂揽客的中介也都开始退钱，最后很多卡都没有被银行激活。这场ETC信用卡的大战其实才刚刚开始，线上线下都在蠢蠢欲动，获客之战打得也非常激烈，对于很多金融机构来说，这也是一次引入优质客户的大好机会，对于很多中介们来说，却可能是一场

难得的赚钱狂欢，所以我们在“疯狂”的同时，一定要在油门和刹车之间找到自己的平衡点，千万不要因小失大，得不偿失，否则对于银行对于机构本身来说也会产生不好的影响。