

本来这篇文章是只介绍一张卡的，结果前面一扯就是一大堆，扯淡扯远了，干脆就换个标题吧。

毫无疑问，最靠谱的大路子就是努力提升自己资质、努力搬砖，砖胜过一切放水。

但是如果短期内无法让自身资质有质的提升，也不能搬砖，怎么办？

选卡的时候，或许可以借鉴本文思路。

以下为正文。



隔壁老王通过某邀请码下了AE白，那也许是人家资质好，或者运气好，跟邀请码无关，你去申请不一定过得了，慎跟风；

对门老李天天刷爆卡，都是大额一笔过，从不分期，还提额了，没准是人家有几百砖在这家银行，老王告诉你他的成功经验，你同样的操作也许就是封卡；

楼上老张广发万年黑，早上蹲厕所的时候换了个姿势申卡结果过了，也许是新卡放水了，你按照老张同样的姿势天天在厕所腿都蹲麻了可能也没效果。

所以，别人的经验不一样适合你！

申卡如此，提额操作亦如此。

小马过河的故事，小学课文都学过。



从银行方面思考，各家银行不断推出各种新信用卡，除了吸引新老用户、优化产品

赚钱。（这不废话嘛，不赚钱谁还发行信用卡）

一般来说，发卡量达到100万张的时候，银行这块业务才有可能谈盈利，为了达到发卡量，新卡发行的时候审批门槛或多或少都会低一点。

尤其是联名信用卡，为了对合作伙伴有个交代，不至于数据太难看，联名卡发行的时候也经常放水。

另一种情况，联名信用卡与银行的合作伙伴评级体系挂钩，比如腾讯联名信用卡、东亚携程卡等，合作伙伴本身有自己的用户评级体系甚至类似“芝麻分”这种级别的强大系统，客户是否优质自己心里有数，在银行眼里资质欠佳的客户也许在携程是一个超级VIP，这种情况通过合作伙伴渠道进件或许会有奇效。

你不是银行的优质客户，但你是合作方的vip，合作伙伴说行，那就行。

比如香格里拉翡翠会员可以直接申请工行香白，还免3年年费。

# 农行尊师系列信用卡

\*\*\*\*\* 教师白金卡 \*\*\*\*\*



- 专为教师定制
- 长期免收年费
- 尊贵白金礼遇

既明说

再有一种情况，可以理解为“领导喜好”或者“整治任务”，旨在传递社会主义核心价值观，构建和谐小康社会，比如工行的奋斗卡、农行燃梦信用卡等。

这些卡往往权益一般，但自有他存在的意义。



好比独孤求败的四把武器，你到那一层境界了？

### 一、四尺长剑

凌厉刚猛，无坚不摧，弱冠前以之与河朔群雄争锋。

——盲目申卡，见卡就上。

### 二、紫薇软剑

第二片石片上没有剑，下面写着：「紫薇软剑，三十岁前所用，误伤义士不祥，悔恨无已，乃弃之深谷。」

——学会销卡。

### 三、玄铁重剑

重剑无锋，大巧不工。四十岁前恃之横行天下。

——看似不行的卡，也能玩得很溜。

### 四、木剑

四十岁之后不滞于物，草木竹石均可为剑。自此精进，渐入无剑胜有剑之境。

——阅尽天下XX，心中自然无码。