

8年前，刚工作时办了第一张信用卡，招行的，当时也不知道要办啥信用卡，听说招行的信用卡好，就办了招行的卡。当年招行的信用卡活动特别亲民，经常送各种优惠券和积分，话费券，水电气缴费券，团购优惠券没少拿，每年的10元风暴，参与条件低，奖品比较丰富。招行额度也舍得给，一般3个月稳定提额。

招行从前年开始，明显收缩信用卡业务，转而面向高端客户。只有3600年费的经典白，AE白，钻石卡还有些权益，但是招行收紧了积分获取渠道，停发了多倍积分卡，现在要积分，基本靠硬刷，每个月的刷卡活动，要有2万左右的刷卡额才能参与，普通人一个月不可能有这么高的消费额。

由于疫情的影响，高端信用卡赠送的商旅酒店权益基本用不到，这2年，招行高端信用卡客户销户不再少数。

相比之下，平安，交行，建行正在扩张信用卡业务，通过商超优惠，乘交通工具优惠，外卖团购优惠，加油优惠，成功地吸引了不少招行客户。相比几乎用不到的商旅酒店优惠，与生活密切相关的优惠更实在。

招行的信用卡营收占总营收的1/4，各大银行对这块业务都眼红。现在看其它银行的策略是乘着招商银行收缩信用卡业务时多拉拢些客户，先把客户基数做起来，有了客户后面再看怎么盈利。