

内 容 简 介

拥有 1580 张信用卡的中国“卡王”梁禹，根据自己 22 年的用卡经验，以及单张信用卡的透支额度达到 500 万元的心得，分享如何玩透、玩活信用卡和个人贷款。

本书一能教你如何识卡、选卡、办卡、刷卡、用卡、管卡，二能教你如何提额、贷款、还款、积分、应用附加值、维护信用和安全用卡，三能教你如何利用信用卡恋爱、买车、买房、结婚，完成诸多人生大事，四能教你合理利用公积金、京东白条、苏宁分期以及阿里巴巴的花呗、借呗来融资借款。

本书适合各类信用卡用户，特别是想提升额度和融资借款的卡友阅读，还适合作为相关机构的培训教材。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。举报：010-62782989，beiqinquan@tup.tsinghua.edu.cn。

图书在版编目(CIP)数据

玩赚信用卡与个人贷款：中国“卡王”教你玩活信用卡 / 梁禹编著. —北京：清华大学出版社，2020.12

（新时代·投资新趋势）

ISBN 978-7-302-55666-4

I. ①玩… II. ①梁… III. ①信用卡—基本知识—中国②个人信用—贷款—基本知识—中国 IV. ①F832.2②F832.479

中国版本图书馆CIP数据核字(2020)第100788号

责任编辑：刘 洋

封面设计：徐 超

版式设计：方加青

责任校对：宋玉莲

责任印制：杨 艳

出版发行：清华大学出版社

网 址：<http://www.tup.com.cn>，<http://www.wqbook.com>

地 址：北京清华大学学研大厦A座 邮 编：100084

社总机：010-62770175 邮 购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969，c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈：010-62772015，zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者：三河市吉祥印务有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：170mm×240mm 印 张：17.75 字 数：290千字

版 次：2020年12月第1版 印 次：2020年12月第1次印刷

定 价：69.00元

产品编号：087151-01

专家编委会



董晓敏 | 中国卡友协会张家口分会
会长，赛博兄弟集团董事长



韩飞 | 中国卡友协会洛阳分会会长，
洛阳泰和控股集团董事长



吕茂新 | 中国卡友协会上海分会会长



付荣坤 | 中国卡友协会卡王商学院课
代表，南京福福智能科技有限公司总经理



徐明 | 中国卡友协会南京分会会长，
南京妆丽美容用品总经理



谢萍 | 中国卡友协会外联部主任

学员推荐语

黄姿庆 | 中国银行新疆克拉玛依分行经理，卡王商学院学员



作为一名资深银行工作人员，我深知信用之可贵，为此两度跨越数千里，到北京、南京向“卡王”老师学习，梁老师的专业素养与人格魅力令人折服。现在我也成了半个信用卡的专家，待我退休之后，一定追随“卡王”继续为信用卡普及而努力！

谢俊东 | 中国平安人寿厦门分公司业务经理，卡王商学院学员



一次偶然机会认识了中国的“卡王”梁禹先生，我惊讶于信用卡还有这么多玩法技巧，“卡王”对信用卡的认识与理解真的非常透彻，各种独到的用卡方法让我受益匪浅！本书一定可以给你带来惊喜！

朱荟羽 | 江苏苏盟培训有限公司主任，卡王商学院学员



大学期间进行社会实践时有幸认识了梁禹老师，在梁老师的影响下我更加深刻地认识到信用的价值，并申办了人生中的第一张信用卡。利用信用卡我已经轻松实现了买房、买车等人生目标。“卡王”出书，我很期盼！

唐敏 | 上海求果网络科技有限公司设计总监，卡王商学院学员



我曾多次参加各种财商培训机构，但均收效甚微。认识“卡王”梁禹老师之后才真正了解到信用卡的价值与意义所在，从最初恐惧信用卡到现在能游刃有余地玩转信用卡，我也成了信用卡的受益者之一。感谢“卡王”！

黄芝香 | 上海众道供应链管理有限公司财务总监，卡王商学院学员



我是一个信用卡“小白”，通过向中国“卡王”学习，深感梁禹老师为人谦逊亲和，教学认真细致。目前我已经致力于信用资产管理之路，愿意永远和“卡王”同行！

刘镇坪 | 上海松江明湖集团有限公司财务总监，卡王商学院学员



在一次上海的信用普及活动中认识了“卡王”梁禹老师，通过在卡王商学院的学习与落地实操，我收获了信用，提升了信用额度，更得到了财富，感谢梁老师把我带进了全新的信用生活！



信用卡改变生活

“信用卡”这个在美国诞生并延续了 35 年的金融产品，承载了我国全面实现电子化货币的重要使命，在中国消费市场经济发展中发挥了不可替代的作用。

但是，任何事物都有其两面性，尤其是像信用卡这种比较严谨的金融类产品，其专业性也相对较强。因此，广大持卡人在享受信用卡带来的便捷的同时，也有一部分人被信用卡这把双刃剑所害变为“卡奴”。

我从 1998 年在机缘巧合之下申办了第一张信用卡——中国银行长城人民币信用卡，到现在成为一名持卡 1580 张专业的信用卡研究者与使用者，这 22 年间，我见过太多持卡人因为信用卡使用不当而深受其害的案例。

2019 年 6 月，贵州某市年仅 23 岁的王某，在他结婚纪念日的当天，丢下妻子和尚在吃奶的孩子，服下剧毒农药撒手人寰，起因竟然是信用卡里欠了 8 万余元还不上，到期被催收，他扛不住压力而心灰意冷，酿成惨剧。

2011 年，江苏扬州正处而立之年的企业老板黄某，申请并使用了 4 家银行共 20 余万元额度的信用卡，后公司经营困难，无力还款，在发卡银行多次催促下，因对银行政策与规则不了解，竟然关手机、换号码，玩起了躲猫猫，后银行报案，其被列为网上追逃人员，最终落网，获刑四年半，给自己的人生留下了污点。

在中国移动工作的小谢，因使用信用卡偿还不上欠款，被银行各种催收，

结果丢了工作、失去了家庭，只能靠打零工为生；南京张先生因使用信用卡有3次逾期而影响了个人征信，导致买房贷款利率上调，为此多交付二三十万元的利息。

上述种种“卡灾”事件，举不胜举，究其原因，大多是持卡人对发卡银行的政策不了解，对信用卡使用规则知之甚少，甚至信用意识淡薄。而发卡银行只注重自身利益，发而不管，发而不教，严格意义上来讲，发卡银行成了“卡奴”的“加工厂”，而且还产量巨大！

作为了解并热爱信用卡的人，我对此深感忧虑。2014年12月，由我发起并携金融机构相关人士与持卡人代表，共同成立了中国卡友协会。该协会旨在向亿万持卡人普及信用卡知识，教授正确使用信用卡的方法，引导大家树立正确的信用观，力求让持卡人通过使用信用卡得到乐趣与收益。通过我们的不懈努力，中国卡友协会已服务数百万人次，专门成立的“12315用卡投诉举报站”帮助很多持卡人解决了重大的用卡疑难问题，广受好评！

作为信用卡的受益者，我在用卡、玩卡的数十年间，不仅自得其乐、名利双收，也影响了很多人。

一个身无分文的无业青年，通过合理利用信用卡，加上其自身的努力，在短短的四年时间内成了某个地级城市餐饮行业的大佬。某服装大市场里开夫妻店的个体户小老板在我的帮助下，他发挥了信用卡的杠杆作用，扩大了经营规模，并多元化经营，从服装生意延伸到了商贸服务、环保工程等，华丽变身为当地小有名气的企业家！成为信用卡的受益者！

综上所述，信用卡绝不是宴安鸩毒，也不是洪水猛兽，而是可以通过正确方法驾驭，并能够加以利用的“宝贵资源”。在信息时代，你的信息价值千万，你的人生也将因为善用信用而变得更加丰富多彩。

如何申请、使用、玩赚信用卡，如何在资金需求比较强烈的情况下进行个人融资贷款，这些是很多人关注的问题。笔者编写了本书，希望能给读到这本书的信用卡持卡人带来帮助，让更多卡友能够游刃有余地驾驭自己的信用卡，充分挖掘、并发挥自己的信用价值，成就更好的自己！

梁 禹
2020年8月



第 1 章

从0开始，到持有1580张 信用卡

- 1.1 信用达标，方可持卡 /2
 - 1.1.1 中国“卡王”的由来 /3
 - 1.1.2 我拥有了信用卡“千卡馆” /4
- 1.2 从0到1，开启信用卡之旅 /6
 - 1.2.1 钱生钱式申请 /7
 - 1.2.2 保底额度申请 /8
 - 1.2.3 巧妙选择银行 /9
 - 1.2.4 选容易提额的 /9
- 1.3 成立中国卡友协会，帮助更多卡友 /10
 - 1.3.1 中国卡友协会是做什么的 /10
 - 1.3.2 中国卡友协会的职责 /11
 - 1.3.3 中国卡友协会取得的成绩 /11

第 2 章

信用为王，你的信用价值千万

- 2.1 有1才有2，1就是你的信用、你的根基 /14
 - 2.1.1 关于信用，我们首先要明白的6点 /14

- 2.1.2 6个额度告诉你什么是信用价值 /22
- 2.1.3 你的信用需要用一生去守护 /25
- 2.2 你的信用价值是百万元、千万元，还是0或负数 /33
 - 2.2.1 资产增值：资产额度的提升 /33
 - 2.2.2 信用增值：信用分数的增加 /35
 - 2.2.3 消费增值：良好的消费习惯 /37

第3章

赢在起点，大额信用卡这样来办

- 3.1 站在银行的角度，什么样的申请更容易通过 /40
 - 3.1.1 个人信用，从一点一滴开始积累 /40
 - 3.1.2 职业信用，稳定工作是基本保障 /42
- 3.2 站在对接的角度，填出一份完美的申请表 /43
 - 3.2.1 财力证明，最有力的申请武器 /43
 - 3.2.2 家庭状况，稳定还款的大前提 /44
 - 3.3.3 住宅地址，详细填写一丝不苟 /46
 - 3.3.4 单位电话，暗中透露职业性质 /46
 - 3.2.5 联系好友，信用记录好的基础 /48
- 3.3 要想开始额度高，这些高招你需要提前知晓 /49
 - 3.3.1 定存办卡，瞄准目标主动出击 /49
 - 3.3.2 保险办卡，高额保险带动申卡 /50
 - 3.3.3 头等舱办卡，尊贵身份赢得好感 /53
- 3.4 3大办卡渠道，要知道哪种最快最好 /54
 - 3.4.1 使用网上银行快速办卡 /54
 - 3.4.2 使用手机银行随时随地申办信用卡 /59
 - 3.4.3 使用微信银行申办信用卡 /62
- 3.5 如何避免申请失败？这些误区你要躲开 /63
 - 3.5.1 不可控因素，职业不对口 /63
 - 3.5.2 不良个人征信，坏了大事 /66

- 3.5.3 不要忽视银行诚信调查 /66
- 3.5.4 了解其他被拒原因，对症下药 /67

第 4 章

卡有优劣，如何找到理想中的Ta

- 4.1 申卡之前，你要先了解清楚这些事 /70
 - 4.1.1 大额信用卡，各家银行大不同 /70
 - 4.1.2 申请条件，门槛不同按需选择 /74
 - 4.1.3 注意事项，针对人群大有区别 /76
- 4.2 怎样选卡？几十家银行上千种信用卡 /78
 - 4.2.1 中国银行信用卡 /78
 - 4.2.2 中国工商银行信用卡 /79
 - 4.2.3 中国农业银行信用卡 /81
 - 4.2.4 中国建设银行信用卡 /83
 - 4.2.5 招商银行信用卡 /85
 - 4.2.6 交通银行信用卡 /87
 - 4.2.7 中信银行信用卡 /89
 - 4.2.8 兴业银行信用卡 /91
 - 4.2.9 中国民生银行信用卡 /92
 - 4.2.10 中国光大银行信用卡 /94
- 4.3 列出需求，去寻找理想中的 Ta /96
 - 4.3.1 有原则地选，才能选到合适的 /97
 - 4.3.2 按难易程度选，才是明智之选 /102
 - 4.3.3 根据大方向选，就能选出好的 /104
- 4.4 普卡、金卡、白卡、黑卡，你都可以拥有 Ta /107
 - 4.4.1 普卡，额度在 3000 元到 12000 元之间 /107
 - 4.4.2 金卡，8000 元到 10 万元额度自由使用 /108
 - 4.4.3 白金卡，畅享 10 万元到 100 万元的额度 /109
 - 4.4.4 钻石卡，10 万元到 100 万元至尊大咖 /110
 - 4.4.5 黑卡（无限卡），百万额度轻松掌控 /111

第 5 章

如何提额？我的单张额度最高是500万元

- 5.1 从单卡额度 1000 元，我是如何做到额度 500 万元的？ /114
 - 5.1.1 提升额度，用卡好处多多 /115
 - 5.1.2 申请提额，7 大重要条件 /116
 - 5.1.3 避免失信，牢记用卡细节 /119
- 5.2 天天刷卡，你刷的不是金额，而是信用的累积 /127
 - 5.2.1 临时提高信用卡额度很简单 /127
 - 5.2.2 永久提高信用卡额度的捷径 /128
- 5.3 善于借力积累信用，获取人品信用价值 /131
 - 5.3.1 一诺千金，信用 = 财富 /131
 - 5.3.2 什么是人品信用价值 /131
 - 5.3.3 跟亲戚、朋友能借到多少钱 /132
 - 5.3.4 跟同学、同事能借到多少钱 /132
- 5.4 百万额度，只要你做好了这 8 点，便能得偿所愿 /133
 - 5.4.1 信用要凭记录来考察 /133
 - 5.4.2 针对性培养信用分值 /134
 - 5.4.3 申办时提供充分资料 /135
 - 5.4.4 选择高额度的信用卡 /135
 - 5.4.5 持续频繁地刷卡消费 /135
 - 5.4.6 偶尔刷爆一下信用卡 /136
 - 5.4.7 销卡威胁或休眠暂停 /137
 - 5.4.8 曲线提额可能会更快 /137
- 5.5 临时额度，需要用钱的一条超车弯道，快狠准 /139
 - 5.5.1 临时额度，提升额度有妙招 /139
 - 5.5.2 资金紧缺，临时额度来救场 /140
 - 5.5.3 申请临时额度，三大法则要记牢 /142
 - 5.5.4 注意事项，临时额度真的万无一失吗 /145

第 6 章

如何用卡，才能将性价比发挥到最大

-
- 6.1 这样刷卡，还能省钱 /150
 - 6.1.1 通过刷卡轻松节省年费 /150
 - 6.1.2 异地存取款省掉手续费 /150
 - 6.1.3 分期大额消费节省利息 /151
 - 6.2 这样用卡，还能赚钱 /151
 - 6.2.1 特惠商户刷卡消费折扣 /151
 - 6.2.2 享受各种刷卡特惠活动 /152
 - 6.3 赚取积分，增加信用卡附加值 /152
 - 6.3.1 3 大标准，考察信用卡积分含金量 /152
 - 6.3.2 了解信用卡积分累计方式 /153
 - 6.3.3 7 大要点玩转信用卡积分 /154
 - 6.3.4 特色信用卡赢积分方式 /157
 - 6.3.5 选择最实惠的积分兑换 /158
 - 6.3.6 提升信用卡积分的分量 /159
 - 6.4 巧用积分，其实都是钱，不用白不用 /159
 - 6.4.1 信用卡积分兑换的操作方法 /160
 - 6.4.2 不同信用卡可兑换不同礼品 /160
 - 6.4.3 参与各种活动享受更多优惠 /160
 - 6.5 不要浪费增值服务 /160
 - 6.5.1 信用卡的专项服务 /161
 - 6.5.2 特殊的增值服务 /163

第 7 章

重中之重，保证按时还款的7种方式

- 7.1 关联卡自动还款，最省时省力的还款方式 /170
- 7.2 柜台现金还款，如果你常去银行可以选择 /170
- 7.3 ATM 转账还款，随时随地的 ATM 属于你 /171
- 7.4 网上银行自助还款，在家鼠标一键来搞定 /172
 - 7.4.1 网上银行查询账户信息 /172
 - 7.4.2 网上银行动态管理信息 /175
 - 7.4.3 一键还款，快速归还所有信用卡欠款 /181
- 7.5 电话还款业务，自由度更大 /183
- 7.6 便捷的支付宝还款 /184
- 7.7 微信钱包在线还款 /185
 - 7.7.1 关注银行微信公众号 /185
 - 7.7.2 微信银行轻松管理信用卡 /186

第 8 章

大额贷款，恋爱、买车、买房、结婚全搞定

- 8.1 恋爱缺钱？信用卡可以这样帮你 /192
 - 8.1.1 利用消费折扣为谈恋爱省钱 /192
 - 8.1.2 谈恋爱吃喝玩乐即刷即惠 /193
- 8.2 买车缺钱？信用卡分期付款，轻松将爱车开回家 /194
 - 8.2.1 信用卡贷款，一次性付清车款 /195
 - 8.2.2 信用卡分期，免息免手续费 /196
 - 8.2.3 京东汽车白条，共享白条额度 /197
- 8.3 买房缺钱？求人不如求信用卡，而且不用欠人情 /198
 - 8.3.1 选对银行，根据申请难易程度选择 /199

- 8.3.2 银行贷款，3大方式即可凑足额度 /201
- 8.3.3 信用卡买房，巧妙解决首付问题 /204
- 8.3.4 信用记录，贷款买房不能这样做 /205
- 8.4 结婚缺钱？你的信用贷也可以帮到你 /205
 - 8.4.1 个人信用贷款，保持良好征信记录 /205
 - 8.4.2 个人消费贷款，主动申请提供证明 /206
 - 8.4.3 信用卡家装分期，操作简单额度可观 /207
 - 8.4.4 京东家装白条，便捷的免息分期服务 /208
 - 8.4.5 苏宁家装分期，一站式解决家装难题 /209

第 9 章

个人贷款，如果还缺钱，这些方式可以帮到你

- 9.1 买房的商业贷款：价比三家，选择利率最低的 /212
 - 9.1.1 中国工商银行的住房贷款 /213
 - 9.1.2 中国银行的住房贷款 /213
 - 9.1.3 中国农业银行的住房贷款 /214
 - 9.1.4 中国建设银行的住房贷款 /214
 - 9.1.5 交通银行的住房贷款 /215
 - 9.1.6 招商银行的住房贷款 /215
 - 9.1.7 兴业银行的住房贷款 /215
 - 9.1.8 中国民生银行的住房贷款 /216
 - 9.1.9 浦发银行的住房贷款 /216
- 9.2 公积金贷款：如果允许，应用最大化 /216
 - 9.2.1 住房公积金贷款的好处 /217
 - 9.2.2 住房公积金贷款和商业贷款的区别 /217
 - 9.2.3 各地公积金的额度 /218
 - 9.2.4 公积金贷款需要的费用 /219
 - 9.2.5 新房办理公积金贷款的流程 /220

- 9.3 个人信用贷款：试试你的信用值多少钱 /220
 - 9.3.1 了解这些，玩转花呗不在话下 /221
 - 9.3.2 花呗的提额技巧 /225
 - 9.3.3 借呗与花呗有异曲同工之妙 /226

第 10 章

善用征信，你会越来越值钱， 也会越来越有钱

- 10.1 真相抵达，有关个人征信的那些秘密 /232
 - 10.1.1 首先了解个人征信的基本信息 /232
 - 10.1.2 优质信用，为贷款做好铺垫 /234
 - 10.1.3 征信查询，支撑信用的审查 /235
- 10.2 不良记录，让你的信用价值从 100 万元跌至 0 /238
 - 10.2.1 频繁查询征信，引起银行怀疑 /238
 - 10.2.2 不当使用信用卡，留下信用污点 /241
 - 10.2.3 盲目套现，征信的最大禁忌 /250
- 10.3 万一失信，这些方法可以补救 /251
 - 10.3.1 “卡王”教你如何规避征信中的污点 /251
 - 10.3.2 不良信用记录如何消除 /258
- 10.4 金科铁律，避免这些伤害自己的行为 /261
 - 10.4.1 避免信贷逾期，为信用留下良好记录 /262
 - 10.4.2 不随意做担保，避免意外发生留瑕疵 /263
 - 10.4.3 及时还信用卡，为提额度打下好基础 /264
 - 10.4.4 不忽视睡眠卡，让个人征信更加完善 /265
 - 10.4.5 严控透支额度，避免个人信用度降低 /266
 - 10.4.6 善用提醒功能，及时还清各种款项 /267



| 第1章 |

从0开始，到持有1580张信用卡

学前提示

随着人们对便利生活的追求，信用卡出现了。信用卡的普及让人们的消费理念和支付方式发生了前所未有的改变，使用信用卡的人越来越离不开信用卡。我本人也是使用信用卡的受益者之一，本章将为大家介绍我是如何受益于信用卡的，希望能给你一些启发。

要点展示

- 信用达标，方可持卡
- 从0到1，开启信用卡之旅
- 成立中国卡友协会，帮助更多卡友

1.1 信用达标，方可持卡

如今消费场景多元化，不仅可以刷卡支付，甚至还可以手机扫码支付、刷脸支付。信用卡“先消费再还款”的产品特性，无疑给便捷的支付方式锦上添花。

办理信用卡的基本前提是必须要有信用和稳定的收入，也就是说，要满足一定的条件才有资格申请到信用卡。我最初的认识就是“信用卡、信用卡，你有了信用才能持有的卡片，如果一个人能有很多信用卡，有很高的授信额度，不就能证明你是一个有信用的人了吗？”基于此，我不停地申请各家银行的信用卡，到后来逐步喜欢上了信用卡，爱刷信用卡，并刻意收集各家银行的信用卡。

在爱卡的同时，卡也爱我。截至目前，我已经拥有了 1580 张信用卡，单卡额度最高 500 万元。如图 1-1 所示，这就是我的“千卡墙”。



图 1-1 “卡王”梁禹的信用卡“千卡墙”

我确立了两大目标：第一，在短期内要达到持有 2000 张本人名下的信用卡活卡，挑战吉尼斯世界纪录；第二，争取将个人授信额度冲刺到 9 位数，挑战个人信用卡授信额度的“天花板”。

1.1.1 中国“卡王”的由来

2008 年我已持有信用卡 196 张，后被领导兼好友的某银行行长知悉此事，该行长惊讶于一个人居然能申请这么多信用卡，而且还能管理得井井有条、游刃有余，他向他的记者朋友讲述了此事，说者无心听者有意，《金陵晚报》的记者朋友一听此事也觉得新奇，出于职业的敏感性，她认为这条新闻线索价值不低，于是就频繁地让行长约见我，但我认为这只是个人的兴趣与爱好而已，没什么大不了的，数次拒绝了记者的采访要求。

但最后我还是禁不住多次邀约，接受了报社和电视台多名记者的联合采访。当天的采访一结束，翌日凌晨报纸就面世了，头版头条刊登了《中国“卡王”：玩转 196 张信用卡》文章，下转 A2 版，整版都写了我玩卡的事情，随后国内多家刊物转载了这条报道，尤其网络上的转载更是铺天盖地，连那个年代主流的网站 MSN 和腾讯头条新闻都上了，如图 1-2 所示为 2008 年《金陵晚报》报道中国“卡王”的报纸截图。



图 1-2 2008 年《金陵晚报》报道中国“卡王”的报纸截图

很快，中国“卡王”这个名号就轰轰烈烈，人尽皆知了，大有能和现在的网红相媲美的味道。

当年，为了管理并使用好这些信用卡，我坚持每天刷卡，并养成了习惯。之所以这样做，是因为我认为信用卡就像一个有水的小池塘，如果池塘里的水不流动，就会慢慢成为死水。信用卡是银行发放给我们，并希望我们能够充分使用起来的信用的“小水塘”，而就在我们一次次刷卡和还款之间，我们的信用之水越发充满活力，而反之，如果怠慢或不怎么去使用它，我们的信用之水就会成为死水。

强烈的个人信用意识和对信用卡的专注与执着，也让我获得了一些荣誉：
2005年，荣获第二届扬州市十佳青年创业先锋；
2005年，获中国银行信用卡“最佳推荐奖”；
2013年，“新浪微博名人影响力榜”财经类序列排名第48位；
2013年，再次被第十届中国创意策划年会授予中国“卡王”称号；
2015年，获得“中国信用第一人”称号等。

或许有读者会感到疑惑，手持这么多张卡，究竟是如何管理的呢？答案就是在用卡初期，我从来没有过一笔不良信用记录。我当时会随身携带一个自制的信用卡管理表，用来记录每张卡的相关信息与数据，这样不但不会忘记哪张卡要还款，还能够最优化地知道哪一天该刷哪张卡才是最合理的，非常实用。我不但给所有的卡开通了网银和手机银行，还将每张信用卡都绑定在对应的银行借记卡上，并且定期带着身份证去中国人民银行查询自己的信用记录，以掌握信用卡数据是否有异动。

信用对于每个人来说都是极为重要的，我能拥有1580张信用卡，守信是前提，其次才是方法与技巧。关于用卡、养卡的方法技巧，我会在后面的章节详细介绍。

1.1.2 我拥有了信用卡“千卡馆”

因为爱信用卡，所以我成立了信用卡“千卡馆”。“千卡馆”中展览了我拥有的第一张信用卡以及迄今为止的上千张信用卡。

图1-3所示为千卡墙，以及各地的卡友在信用卡展览馆中参观时的留影。大家可以看到，在我身后有一面墙，墙上贴有800多张各式各样、五彩缤纷的信用卡，而这只是我名下的部分信用卡。



图 1-3 各地的卡友围观千卡墙

在“千卡馆”中，除了这面墙，还有其他展览区。比如“中国‘卡王’信用卡展览墙”，陈列了各大银行中以套为系列的信用卡，比如中国工商银行发行的星座信用卡，这套卡一共有 24 张，按币种分为人民币卡和外币卡各一张，分别为 12 个星座的对应名称。

除此之外，还有白金钻石高端卡专区，陈列的这些高端信用卡的起步额度就高达 30 万元、50 万元，甚至更高，如图 1-4 所示。



图 1-4 白金钻石高端卡专区

1.2 / 从 0 到 1，开启信用卡之旅

1.1 节向大家介绍了“千卡馆”，相信读者朋友们对我也有了一些了解，同时一定也很想知道为什么我能拥有那么多张信用卡。因为对于很多普通人来说，拥有 5 张以上信用卡就比较难得了。

即使我如今已经拥有了 1580 张信用卡，在未来也可能会拥有更多，但我仍是一个普通人。1998 年 6 月 26 日，我申请了人生中的第一张信用卡，当时是因为买平安保险可以办信用卡，那张卡是中国银行的“长城人民币信用卡”，一张绿颜色的普卡，额度仅 1000 元，如图 1-5 所示。



图 1-5 我人生中的第一张信用卡

迄今为止已然过去 20 余年，和如今的千万额度相比，可谓翻天覆地的变化。

我当时每天都坚持刷卡，慢慢地将使用信用卡变成了自己的兴趣和爱好。信用卡，为我的生活增添了无限乐趣，同时也给予我诸多回馈。6 个月后，我的第一张信用卡获得第一次提额，自此之后，这张卡的额度由一开始的 1000 元，提升至 3000 元，6000 元，1.5 万元，3 万元，5 万元。

以上，只是我用卡的一个经历，那么作为普通人，如何才能走好第一步，开启信用卡之旅呢？对于大多数人而言，想要拥有上百万的信用额度是比较难的，如果只是盲目地申卡、用卡，没有合理规划，即使你拥有了不少信用卡，总额度也很可能才十几二十万元。

拥有百万额度的信用卡，其实最大的成本是时间成本。也就是说，开头的第一步是极为重要的，因此，我们一定要走好第一步。信用卡是很好的融资工具，特别是对于个人资质较好的人而言，申卡的顺序决定了你的起步额度是 1 万元还是 5 万元。现如今银行批卡，是会参考其他银行的额度来进行审核的。

因此，我将在本节为大家分享拥有百万信用额度的技巧，那么这第一步就是确定好申卡顺序，以下 4 个申卡顺序是一定不能错的。

1.2.1 钱生钱式申请

你越是有钱，越容易得到高额度的信用卡。因此，要借助有财务往来的银行办卡。下面为大家介绍 5 种做法。

(1) 选择代发工资或者养老金的银行。如果你所在公司在某家银行刚好有代发工资业务，那么该银行就对公司员工的收入情况有一定了解，同时也能从侧面推断该公司的真实情况以及规模大小。这类客户是很受银行欢迎的，因为对于银行来说，了解你的收入情况就如同是吃了一颗定心丸。在这种情况下，批卡率就会提高很多。

(2) 选择开设了公司结算账户和一般账户的银行。如果法人在银行开设了结算账户，那么这类法人客户在银行也是很受欢迎的，因为这就代表着会有大量的大额存款进出银行。银行很喜欢与有大额流水的客户来往。

(3) 选择做房贷的银行。在银行的眼里，你如果有房贷，为你批卡的风险就要小很多。因为房贷的月供是一种侧面的收入证明，你有房产，并能按时缴纳房贷，便可说明你的收入很稳定并且不低。

车贷虽然没有房贷有效，但在没有房贷却有车贷的情况下，也可以优先试试做车贷的银行，在一定程度上也可以为你加分。

(4) 主动向银行存钱。如果我们想申请办理的信用卡门槛很高，那么

有一个很简单但是很有效的办法：用钱砸它。怎么砸呢？就是将你的存款存进你想申请信用卡的那家银行，只要余额足够多，银行就会打开大门欢迎你。对大部分银行而言，申卡之前3个月将钱存入即可。

(5) 选择社保公积金托管银行。有些城市的社保卡和公积金卡都与储蓄卡合二为一了，如果银行掌握着你的社保公积金信息，也是有助于你在该行办理信用卡的。

1.2.2 保底额度申请

每一家银行都有其特色，所以我们在申卡的时候，可以选择先申请有保底额度的卡种。起步额度高的话，在提额的时候可以事半功倍。以下，“卡王”就以自己的经验总结了各大银行的卡种额度。

(1) 中国建设银行。航空白和热购白金卡2万元起；尊姓白金卡8万元起；钻石卡50万元起。

(2) 中国农业银行。悠然白金卡和漂亮妈妈白金卡1万元起；尊然白金卡和航空白金卡5万元起；绿钻卡100万元起。

(3) 中国工商银行。奋斗白金卡2万元起。

(4) 交通银行。优逸白金卡1万元起，中铁白、东航白、国航白、麒麟白和苏宁白等3万元起。

(5) 招商银行。银联白、经典白、钻石卡和AE白6万元起；无限卡30万元起；黑金50万元起。

(6) 平安银行。银联精英白、汽车白2万元起；旅游白3万元起（停发）；银联标准白5万元起；钻石卡30万元起。

(7) 中信银行。额度可能无下限，但总体下卡额度还可以。世界卡8万元起；无限卡30万元起。

(8) 华夏银行。银联白金卡1.5万元起；尊尚白金卡3万元起；海航钻10万元起。

(9) 浦发银行。AE白10万元起；超级白金卡30万元起。

(10) 中国民生银行。标准白1万元起；精英白金卡5万元起；豪华白10万元起；钻石卡30万元起；黑金卡50万元起。

(11) **广发银行**。臻尚白、臻享白 2 万元起；增值白 5 万元起；无限卡 30 万元起。

(12) **中国光大银行**。龙腾白、福卡白、高尔夫白、商旅白、栋梁白 3 万元起，也有可能 2 万元起；无限卡和钻石卡 30 万元起。

(13) **兴业银行**。睿白金、兴动力、各种精英白 1.5 万元起；悠白系列 1.5 万元起；标准白 3 万元起。

1.2.3 巧妙选择银行

以银行的规模大小为标准来确定银行的申请顺序是有一定道理的，因为大银行不缺客户，网点也多，不会为业绩发愁。通常来说，规模越大的银行越介意持卡人手上的卡较多，而规模小的银行反之。如果先申请小银行的卡，手上已经持有一大堆卡，再去申请规模大的银行，难度就会大很多。

(1) **介意卡多的银行**。中国建设银行、招商银行、中国银行、花旗银行、渣打银行等。

(2) **不太介意卡多的银行**。中国工商银行、交通银行、中国农业银行、浦发银行、中信银行、平安银行、广发银行、中国民生银行、华夏银行、中国光大银行、兴业银行等。

(3) **不介意卡多的银行**。中国邮政储蓄银行、浙商银行、包商银行、汇丰银行、渤海银行、北京银行、广州银行、南京银行、地方性银行、当地农商行等。

当然，以上内容都是我自己多年的经验总结，而非铁律，仅供参考。

1.2.4 选容易提额的

目前，各家银行都对提额有所收紧，如果非要挑出相对容易提额的，大概有以下几家：招商银行、广发银行、中国农业银行、花旗银行、中信银行、中国民生银行、中国光大银行、平安银行等。

不存在放之四海皆准的申卡顺序，但可以肯定的是，大家一定要结合自己的实际情况，扬长避短，才能更快地提升自己的信用卡总额度，走好第一步。

1.3 成立中国卡友协会，帮助更多卡友

2014年12月，我发起并成立了卡友社群组织——中国卡友协会。通过社群运营，目前已在全国近500个城市设立了分会，仅分会会长和秘书长等分会负责人就有近600名，拥有4000多个微信群，协会会员100多万人，成为中国最大的信用卡粉丝社群。

这个社群是由我携相关金融行业资深人士以及持卡人代表共同成立的。大家基于对信用文化与信用卡的兴趣与爱好，自愿组织在一起。我在钻研信用卡的过程中，发现虽然目前在中国持有信用卡的人已有3亿多，但很多人对信用卡知识了解甚少，对银行政策认识模糊，自身信用观念也很弱，在使用信用卡过程中走了很多弯路，甚至还触犯了法律。

因此我萌发了成立信用卡相关社群的想法，希望能为广大持卡人和卡友提供学习和交流的平台。

1.3.1 中国卡友协会是做什么的

中国卡友协会到底是干什么的？该社群秉持“一切为了持卡人”的理念，在发卡行与持卡人之间架起一座桥梁，义务向亿万持卡人普及信用卡知识，教授用卡方法与技巧，帮助他们树立正确信用观，同时还给大家提供专业的咨询辅导，包括受理、调解用卡纠纷等，让广大持卡人通过使用信用卡得到无限的乐趣与相应的收益。和社会上以办卡、提额、套现养卡为生的“非法中介”完全是两个概念。

中国卡友协会不以盈利为目的，但在运作过程中，难免会涉及相关费用，比如中国卡友协会在全国各地组织信用卡普及活动时，就会涉及场地、会务

以及食宿等各种费用。因此，我们围绕信用卡推出了若干落地项目，以筹措相关活动费用。

1.3.2 中国卡友协会的职责

组织一个社群，那么必定要让它有存在的意义，中国卡友协会也一样，作为中国最大的百万信用卡粉丝社群，其主要职责有以下 7 点。

(1) **代表**。代表所有持卡人的共同利益。

(2) **沟通**。作为持卡人与银行之间的桥梁，向银行传达持卡人的意见与需求，同时协助制定和实施行业发展规划、产业政策和行政法规。

(3) **协调**。制定并执行各类标准，协调持卡人与银行之间的矛盾。

(4) **监督**。对信用卡业务的服务质量、竞争手段、经营作风进行监督，维护行业信誉，鼓励公平竞争，打击违规违法行为。

(5) **统计**。对信用卡市场的基本情况进统计、分析，并发布结果。

(6) **调查**。开展对我国信用卡使用情况和国内外信用卡行业发展情况的基础调查，研究信用卡行业面临的问题，提出建议、出版刊物，供持卡人和发卡行以及政府相关机构参考。

(7) **服务**。如信息服务、教育与培训服务、咨询服务，以及举办展览、组织其他相关活动等。

1.3.3 中国卡友协会取得的成绩

对于全国百万会员，中国卡友协会一直用心服务，不仅有线上的新浪官方微博、中国“卡王”微信公众号、微信群等推送各种有用的信用卡知识，还推出诸多的信用卡相关工具，成立了“卡王商学院”，定期举办信用卡及财商类培训活动。

如图 1-6 所示，在“中国‘卡王’持卡 20 周年庆典暨全国卡友联谊会”上，我们还推出了“卡王全球购”境外消费项目、“卡王商户通”支付等高端创新产品，帮助广大卡友更好地玩赚信用卡！



图 1-6 中国“卡王”持卡 20 周年庆典暨全国卡友联谊会合影

以下具体列举中国卡友协会的几项工作成绩。

(1) **日常活动。**信用卡相关的线下活动与会议，几乎每天都会在全国各地开展，信用卡知识普及、正确用卡方法与技巧的宣传，正确信用观的培养与树立，有效弥补、延续了相关职能机构与发卡银行对持卡人群体的日常教育工作，社会效益显著。

(2) **投诉举报站。**该协会成立的 12315 用卡投诉举报站，接受持卡人涉卡事宜投诉。年受理并解决持卡人投诉数百起。中国卡友协会敢于向不合理的霸王条款宣战，有效维护了持卡人的合法权益，广受持卡人的拥戴。

(3) **银协活动。**与相关银行等金融机构合作，开展业务知识普及会、产品推介会等各类主题与形式的活动，帮持卡人对接合适的银行，帮银行完成小指标，受到银行与持卡人的一致褒赞。

(4) **卡王商学院。**中国卡友协会成立的“卡王商学院”为有效做好持卡人“扫盲普及”工作奠定了良好的基础。“卡王商学院”负责制定信用卡知识及正确用卡知识宣传普及方法与教案，为协会及社会培养、输送更多高信用观的金融人才，助力中小企业主摆脱资金困境，通过财商培养、信用观提升等，让更多的人的信用价值被充分挖掘并利用起来。



| 第2章 |

信用为王，你的信用价值千万

学前提示

在信用卡使用过程中，一部分卡友会因为个人不良信用记录导致信用卡申请难度增加，严重者甚至会遭遇拒贷。因此，卡友要掌握查询征信记录的方法和学习维护自己的信用记录。如何查询个人的征信记录？如何规避信用卡带来的信用污点？

本章将给你带来解答。

要点展示

- 有1才有2，1就是你的信用、你的根基
- 你的信用价值是百万元、千万元，还是0或负数

2.1 有1才有2，1就是你的信用、你的根基

古语云：“人无信而不立。”信用从古至今一直都在人类社会占据举足轻重的地位，人们的交往依赖信用，而信用也决定了一个人的信用额度。

信用价值的作用越来越重要，每个人都需要利用信用的力量来获得帮助，在本节中，我将从信用的含义、类别、层次以及额度等多个方面向大家介绍信用价值。

2.1.1 关于信用，我们首先要明白的6点

随着人类历史的不断发展，“信用”一词涵盖了越来越丰富的含义，它复杂而且捉摸不定，在人类生活，特别是经济生活中扮演着不可取代的角色。为了有效实现信用的价值，我们至少要了解以下几点关于信用的知识。

1. 信用的含义

“一千个读者就有一千个哈姆雷特”，人们对信用，也有各自不同的看法。总的来说，我们至少可以从4个角度来理解“信用”。

(1) 经济学角度。从经济学层面来理解，“信用”是一种价值运动，也是一种借贷关系。其含义大致有3点，即：

时间：限定范围内；

得到：一定数量的钱；

实质：信用额度。

之所以能够凭借“信用”获得一笔钱或者一批有价值的货物，是因为“信

用”的价值发挥了作用，一方面可能是对方对你比较信任，另一方面也可能是出于某些战略因素的考虑。

总之，从经济学层面来理解信用，不仅包含单一的个人层次，而且涵盖了国家、银行、企业等多层次。

国家层次的信用主要包括两方面的含义，即不同国家之间的借贷关系，国家与本国企业、居民之间的借贷关系。

不同国家之间的借贷关系主要存在于国际信用范围，一般而言是国家作为债务人从国外企业、团体、个人以及政府取得信用，比较著名的国际信用案例有日本的海外协力基金贷款、布雷迪债券、世界银行贷款。而政府发行的国债则是国家与本国企业、居民之间借贷关系的具体表现形式，其相关内容如图 2-1 所示。



图 2-1 国家与本国企业、居民之间借贷关系的相关内容

国债是由国家政府发行的，因此被认为是一种信用度高、安全可靠的投资对象。它的购买方式主要有无记名式、凭证式、记账式三种，而偿还方法则包括分期逐步偿还法、抽签轮次偿还法、市场购销偿还法、以新替旧偿还法、到期一次偿还法。

银行与企业、个人之间的信用关系是相辅相成、互相影响的，其相关内容分析如图 2-2 所示。

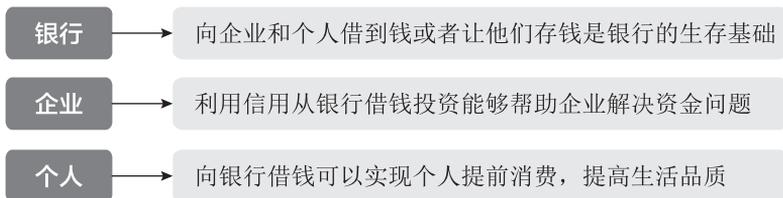


图 2-2 银行与企业、个人之间借贷关系的相关内容

因此，银行与企业、个人三者之间的信用是密不可分、息息相关的，在经济生活中三者各司其职，互相联系。

最后是企业与企业、个人之间的信用，这个层面的信用又可以细分为企业与企业、企业与个人两种表现形式。

企业与企业之间的信用关系又叫“交易信用”，这里的信用主要包含的不是现金交易，而是一种赊销行为，这种赊销行为的具体内容有3点，即：

- 具体有形的商品，如汽车配件；
- 无形的服务资产，如咨询服务等；
- 工程中的材料、资金和劳务等。

而企业与个人之间的信用在日常生活中时有出现，比如手机话费的缴纳就属于信用消费的一种。在欠费的情况下，运营商让你的手机继续保持可以使用的状态，是因为你此前积累了信用，所以企业根据你的信用情况为你提供了相应的透支服务。

(2) 伦理道德角度。墨子说过“言不信者，行不果”，一个人的言语和行为要讲信用，才能得到他人的尊重。从伦理道德层面来看，“信用”是指人信守承诺的良好道德品质，这种品质值得每个人学习和欣赏，同时也能够为守信者自身带来好处。

在日常生活中，我们经常提到的“讲信用”“说到做到”“君子一言，驷马难追”“靠谱”“诚实”，其实就是伦理道德角度的“信用”。无论是个人、团体，还是社会、民族、国家，都需要依靠信用来实现相互间各种关系的运转，其具体作用为：保证社会的正常发展，营造良好的社会氛围。

(3) 货币角度。罗宾逊夫人曾明确指出：“货币实际上就是信用问题。”从货币的角度来看，信用与货币是等同的，两者互相作用，彼此联系。

货币金融学中有这样一个重要的流派——“信用创造学派”，其观点主要围绕货币和信用展开，具体内容为：信用就是货币，货币就是信用；信用创造货币；信用形成资本。

信用创造学派的观点表明，信用实际上可以称得上是一种无形资产，信用创造货币，而货币也就是财富和资产。18世纪的约翰·劳是信用创造理论的奠基者，他认为，“理论信用是必要的，也是有用的，信用量的增加与货币量的增加有同样效果，即它们同样能产生财富、兴盛商业”。

除此之外，还有许许多多信用创造学派的代表人物讲述了关于信用与货币的观点，但总的来说，都离不开“货币就是信用，信用就是货币”这个中心论点。借用瑞典学派代表人物维克塞尔的话说，就是“一切货币——包括

金属货币——都是信用货币”。

(4) 法律角度。法律层面的信用含义虽然不是很复杂，但理论性较强，与前几个角度相比，可能较难理解。它主要是从两个层面来诠释“信用”，具体内容如图 2-3 所示。

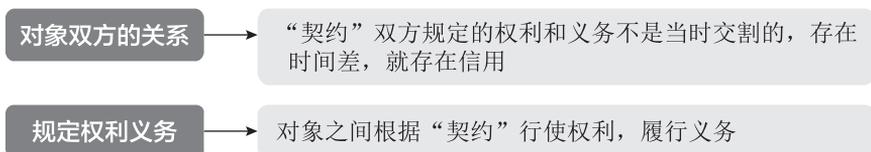


图 2-3 法律角度的“信用”含义

这样说可能有些晦涩难懂，我们可以通过例子使其简单化，同时讲述从这个角度来理解“信用”含义的注意事项。首先来看“契约”的定义，我们可以从两个方面对其进行诠释。广义的“契约”指社会契约，比如子女与父母之间的契约关系；狭义的“契约”指经济合同，比如企业之间的商业合作。

信用是一种无形的财富，经济社会发展到现在，信用也正在逐渐转变为一种有形的资产。它需要长时间的信用积累，同时还需要谨慎的管理。如果对信用掉以轻心，就会很容易失去信用，从而失去来之不易的财富。从某种程度来说，信用主要依靠自我管理，所以我们在积累信用的过程中可以对自我进行一些约束。

2. 信用的类别

信用的类别可以根据信用的受众来划分，而受众主要包括国家、企业、个人 3 个方面。

(1) 国家信用。国家信用又称政府信用、公共信用，其主要含义为以下 4 点。

实质：各级政府的筹资能力；

目的：弥补财政赤字；

方法：发行出售信用工具；

途径：信用工具代表政府承诺。

(2) 企业信用。企业信用主要指一个企业法人给予另一个企业法人的信用，其主要内容有以下 4 点。

实质：卖方企业借贷买方企业的资金；

涵盖：产品信用出售；
作用：体现企业本身的价值；
目的：与他人达成长期合作。

企业信用除了产品信用的出售，还涉及其他很多方面，比如商业银行对企业的信贷、财务公司对企业的信贷、其他金融机构对企业的信贷（即期汇款付款和预付货款以外的贸易方式产生的信用）。

以银行为例，它也是一种以信用经营为主的企业，经营信用的方式具体如图 2-4 所示。

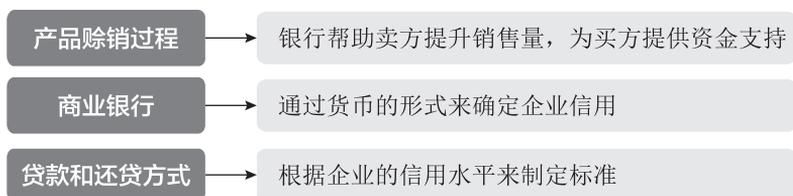


图 2-4 银行经营信用的方法

(3) 个人信用。个人信用也就是普通消费者的个人信用，它的出现对社会和消费者自身都有好处，具体表现在如图 2-5 所示的两个方面。

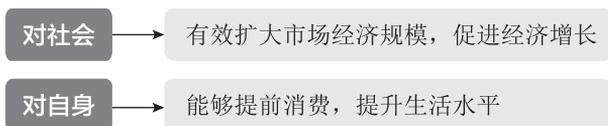


图 2-5 消费者个人信用的好处

而个人信用主要又是针对个体而言，因此其定义要点需要注意以下 3 个方面。

前提：未来的偿付承诺；
工具：商品或劳务；
性质：交易关系。

此外，个人信用如果从“为什么使用”角度来看，又可以划分为零售信用和现金信用两种。首先来看零售信用，其含义主要为以下内容。

方式：赊销；
提供：商品或服务；
目的：消费者购买产品和服务。

在市场经济发展得如火如荼的今天，零售信用早已成为各大商家互相竞

争的工具，为了扩大销售规模，获取更多消费者，零售信用被广泛运用。值得注意的是，在零售信用之下，还可以细分出如图 2-6 所示的几种信用类型。

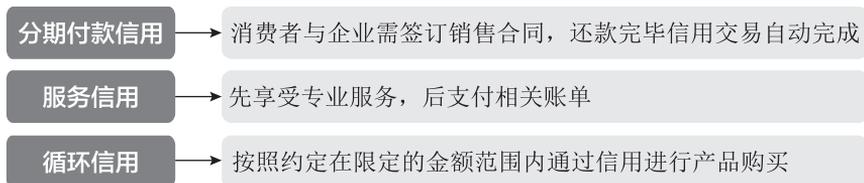


图 2-6 零售信用的具体细分类型

循环信用与服务信用几乎完全相同，比较显著的不同点在于循环信用购买的是实际商品，而服务信用则是购买专业服务。

再来看现金信用，它的用途比零售信用更加广泛，可以说是零售信用的升级版。零售信用与现金信用的区别主要体现在：**零售信用只能购买指定的商品或服务，而现金信用可以购买任意的商品或服务。**

实际上，现金信用就是现金贷款，当消费者出于某些原因急需现金时，就可以向银行等金融机构提出相关的贷款申请。

只要消费者平时积累了足够多的信用，就可以将这些信用转化为信用额度，从而获得满意的贷款金额。

(4) 国际信用。除了以上提到的几种信用类别之外，还有一种信用——国际信用，主要是指国与国之间的借贷关系，其涵盖了 4 种形式，即政府间信用、国际商业信用、国际金融机构信用、国际银行信用。

(5) 网络信用。网络信用是专门为网站设计的，它对于电子商务的发展有着不可或缺的作用。网络信用主要以网络亮证为保障，很多人对网站了如指掌，但对网络亮证这个名词很陌生，实际上它的定义十分简单：

地位：电子商务的核心环节；

方法：把证书摆在官网显眼的位置；

目的：明确网站官方认定资质。

信用可以根据不同的标准划分为不同的类别，但离不开国家、企业、个人三大主体，而且随着市场经济的不断深入发展，信用还会衍生出更多的表现形式。

3. 信用评级

信用评级诞生于 20 世纪的美国，一开始适用于铁路债券评级，后来拓

展到各种金融产品和评估对象，其具体内容有3点：专家意见，仅代表第三方参考建议；目的在于展示被评者的信用等级；评级目标为被评估者履行责任的能力。

信用是市场经济健康发展过程中不可缺少的一环，信用评级有利于维护社会经济秩序，防范信用风险，其优势主要体现在5个方面，即减轻企业筹资的压力，是企业重要的无形资产，是信用的权威认证，可促进企业管理者改进信用水平，是安全可靠的“通行证”。

信用等级的分类不是单一划分的，它可以从不同角度进行划分，主要有4种评级分类角度：评估对象，评估内容，评估方式，以及评估收费与否。

值得注意的是，由于信用等级的评估对象和要求不尽相同，因此评估内容和标准也是不一样的，这就让信用等级的程序变得有些复杂。不过，只要厘清信用等级的类别，这些问题也就迎刃而解了。

按照评估对象划分的信用等级类别，主要是3个方面，即证券、企业、国家主权。

了解了信用等级的类别，还应该认识信用等级的常用方法，信用等级的方法在信用评级过程中有着举足轻重的地位，有利于信用的分析、研究和评价。下面介绍几种典型的信用评级方法。

(1) 5C要素分析法。这种信用评级方法主要包括5个分析要点，即Capacity：经营能力；Capital：资本；Condition：经济环境；Character：贷款人品质；Collateral：资产抵押。

从这5个方面对信用进行评估，是要素分析法的一种，由于信用评级方法的选取角度不同，因此对要素含义的理解也有所区别，但总的来说，都离不开企业信用的影响因素。

(2) 5P要素分析法。5P要素分析法与5C要素分析法其实大同小异，只是个别要素不一样，具体有Perspective：企业前景因素；Purpose：资金用途因素；Protection：债权保障因素；Personal：个人因素；Payment：还款财源因素。

(3) 加权评分法。加权评分法是综合分析法的一种，考虑得更为全面和细致，而且也应用得比较多，其优点在于简单便捷，容易计算，缺点则体现为：忽视了权数的作用区间，容易导致结果偏差；未对指标的性质进行区分，得出结果不准确；无法以动态的形式反映企业的发展趋势。

信用评级是一个比较严肃、公正的过程，同时也具有综合性、公正性、

复杂性、时效性、分析性等主要特征，国际上公认的信用评级机构有穆迪、标准普尔和惠誉国际。

4. 信用价值

信用是无形的财富，当然也可以转变为有形的资产，信用价值的含义要点主要有3个方面，即：

途径：以物抵物；

实质：抵押物的实际价值；

地位：经济管理行为的基础。

信用是价值运动的特殊表现形式，其代价是偿还本金和利息，价值则是商品的重要构成要素，凝结着人类的劳动。

对于个人来说，信用价值的作用能够给自己带来诸多好处，比如实现个人人生价值，提升自身道德修养，有效改善生活品质。

芝麻信用就是一个很好的例子。如图2-7所示为芝麻信用的页面，图2-7（左）展示的是信用分，图2-7（右）展示的是信用等级评分标准，主要包括身份特质、人脉关系、履约能力、行为偏好、信用历史5个方面。



图 2-7 芝麻信用的页面

此外，还可以通过完善个人信息提升信用积分，如学历、企业邮箱、车辆信息、职业信息以及公积金等。

个人的信用价值可以转化为实际的便利，为生活工作带来不少的好处，这就是“信用变现”，也就是信用价值的体现。信用不再局限于无形的资产，

而转化为实实在在的可以即刻享受的服务和商品。

对于企业而言，信用价值的重要性也是不言而喻的，具体体现在4个方面，即影响企业的市场地位、竞争能力；决定企业的经营模式；是企业重要的无形资产；有利于企业的生存和发展。

总而言之，信用价值是当今个人和企业都应该好好把握的财富，因为无论是在生活工作中，还是在与其他机构组织打交道的过程中，信用的作用都不可忽视。

5. 信用产物

在信用诞生成长过程中，它孕育出了一系列产物，其中比较常见的就是信用卡。除此之外，随着信用的不断发展，还衍生了一些新的产物。总的来说，信用的产物主要包括银行实体信用卡、银行虚拟信用卡、网络虚拟信用卡。

银行实体信用卡是最常见的一种信用产物，也是较早出现的，它是一种非现金交易，也是简单的信贷服务。银行实体信用卡的主要特点：提前消费稍后还款，有免息还款期限，可采用分期还款方式。银行虚拟信用卡是银行实体卡的电子形式，以银联账号为基础，主要在网上支付。网络虚拟信用卡更加便捷，其优点体现在审批速度快、授信额度小、无需抵押担保。

6. 信用发展趋势

信用的发展趋势也是信用表现形式的演进，从古至今，信用的发展经历了不少风雨，其表现形式也发生了巨大变化，其演进历程为：①简单的信用：原始形式的商品交换→②商业信用：提供相互信任的关系→③银行信用：实质是在经营信用本身→④虚拟资本：未来经济发展是基础。

从这一演变历程可以看出，信用的表现方式随着时代的发展而不断改变，其大致趋势为由易到难、由实到虚、由小到大。

信用的发展趋势既是市场经济的反映，也是人们渴求提高生活质量的体现，未来还可能会出现更多不同的信用形式。

2.1.2 6个额度告诉你什么是信用价值

我们可以没有高贵的出身、富足的生活、很高的学历……但是，我们不

能没有信用！

有了信用，枯枝可以发芽；有了信用，铁树可以开花；有了信用，咸鱼可以翻身；有了信用，失败可以重来；有了信用，可以助你申请信用卡！

信用价值从信用卡中“信用额度”这个角度如何诠释呢？主要是根据透支额度、日常借贷、资产抵押、信用资产等方面来衡量的，要想了解信用价值的全面知识，我们还应该先了解以下6个额度的概念。

1. 办卡额度

首先来看办卡额度。以蚂蚁借呗为例，用户开通账户后，它会根据用户的信用价值设定一定的额度，比如有的是1000元，有的则是5000元。

一般而言，用户消费越多，信用状况越好，其蚂蚁借呗额度就相应越高。

不管是银行实体信用卡，还是银行虚拟信用卡，都和网络虚拟信用卡类似，办卡额度都是用户信用价值的具体体现。因此，平时注重信用的积累是很重要的，有助于额度的增加。

2. 透支额度

透支额度通常指的是信用卡可以使用的最高额度，透支额度的高低与持有信用卡者的信用息息相关，还款能力强→信用价值高→透支额度高。

值得注意的是，信用卡的透支额度与持卡人各方面经济能力也是相关的，主要是收入证明和资产担保两方面。资产担保的具体内容有固定资产，如房屋、汽车等；其次还有移动资产，如储蓄、债券等。

一般而言，透支额度也就是消费额度，如果想要提升透支额度，可以多使用信用卡消费，及时还款，不逾期。

3. 临时额度

临时额度很好理解，就是指临时调整的信用额度，这也是信用价值的体现。通常在以下两种情况下银行会给持卡人调整临时额度。

(1) 持卡人申请调整。在持卡人需要提升信用额度，即原有信用额度不够用的时候，比如房子要装修，想出去旅游等，就可以向银行提出调整额度的请求。持卡人可给银行打电话提出调整信用额度的请求，银行客服人员根据持卡者的信用记录考虑是否给予其一定期限的额度调整。到了规定时间

之后，信用额度会调回原来的数值。

临时信用额度的提升范围一般控制在固定额度的 20% ~ 50%，当然，提升临时信用额度的基本前提是持卡者信用记录保持良好，不能出现逾期或者其他不良行为，不然就无法成功申请临时信用额度的调整。

(2) 银行主动调整。在节假日来临之际，为了鼓励持卡者通过信用卡进行消费，银行会主动对持卡者的信用额度进行临时调整，这样不仅能促进节假日消费，还利于持卡者提升假期生活质量。

银行主动调整的临时额度一般是固定额度的 20%，而且在节假日结束后的一个月内就会调整回原有的固定额度。临时额度主要是为了促进消费，也是持卡者解燃眉之急的一种有效途径。

4. 贷款额度

贷款额度指的是信用卡现金分期的额度，很多人只知道信用卡可以刷卡消费、取现，但却不知道信用卡还可以用来贷款。

事实上，信用卡贷款就是信用卡现金分期。那么，现金分期到底是什么意思呢？“卡王”将其定义要点总结为以下 3 点。

- (1) 持卡者主动申请或者发卡方邀请。**
- (2) 信用卡额度转换为现金，转账到借记卡中。**
- (3) 选择在指定月份归还借款的分期方式。**

贷款额度根据信用额度而定，一般不会超过信用额度。银行不同，贷款额度也不尽相同。绝大部分银行都提供了现金分期业务，如广发银行的“财智金”、交通银行的“好享贷”、中信银行的“圆梦金”。

大部分银行的贷款额度在信用额度范围内，但也有较为特殊的情况，如中信银行的“圆梦金”，贷款额度就可以达到信用额度的 3 倍。贷款额度的多少与持卡者的信用是分不开的，无论什么额度，都是信用在为其做支撑，也体现了信用的具体价值。

5. 资产抵押额度

资产抵押额度指的是借款人将房屋、汽车等自有资产作为抵押获得的贷款额度，要了解资产抵押额度，首先要弄清楚资产抵押银行的程序，房产抵押银行贷款的具体步骤为：在银行办理活期存款账户→按照银行指示填写相

关信息表格→银行指派人员对情况进行调查、核实→银行审批通过后双方签订借款合同→根据情况办理保险、公证等相关手续→银行将贷款发放至借款人账户中→借款人按照合同规定还款。

资产抵押贷款适用于工作收入相对而言不太稳定的借款者，或者是借贷额度高的借款者。一般而言，银行可以接受的抵押物包括抵押人的所有房产，抵押人所有的交通工具、机器等，抵押人依法有权处理的土地使用权、房屋，抵押人依法有权处理的交通运输工具，抵押人依法可以抵押的其他财产，抵押人依法承包的荒地使用权。

资产抵押额度与信用价值也是分不开的，良好的信用记录是抵押贷款的敲门砖。同时，资产抵押额度的高低还取决于借款人资产的多少，这也是显而易见的。

6. 信用资产额度

信用资产额度是信用价值的集中体现，同时也证明了良好的信用为什么会赢得财富。信用资产额度的多少主要取决于5个因素，即综合工资水平、储蓄资产情况、房产的数量、交通工具的数量，以及名气、地位、影响力。

信用资产额度也就是信用能带来的价值，这个价值既是抽象的，又是具体的，信用对我们的生活产生了巨大的影响，颠覆了以往对于信用价值的认知。我们必须认识到，只要懂得利用和掌握信用，它的价值可能远远不止百万。

2.1.3 你的信用需要用一生去守护

随着社会信用体系日渐完善，人们对个人信用越来越看重，而个人信用也逐渐向终生可用的方向发展。在这种大形势下，个人信用已然成为社会大众必须用一生去守护的财富之一。

1. 个人信用终生可用

“个人信用”是“个人信用的历史记录”的简称，主要记录用户与银行