

据路透社报道，苹果公司已经正式面向消费者推出了其虚拟信用卡Apple Card。苹果表示，对Apple Card感兴趣的少数消费者将于近期开始收到注册邀请，但目前仅支持美国用户申请。

苹果表示，已经向某些用户发送了邮件，收到邀请邮件的消费者可以通过iPhone上的钱包App注册申请开通Apple Card。

需要指出的是，要开通Apple Card，前提是要将系统更新到iOS 12.4。Apple Card可以在数分钟之内通过审批，并通过Apple pay直接使用。用户可以查看消费历史图表，获得通知提醒，并在手机上管理余额。

这一信用卡是为iPhone设计的，用户可以在iPhone上注册此卡，如果在“苹果钱包”应用程序和“苹果支付”内，获得批准，就可以立即开始使用此卡。

除了数字化信用卡之外，苹果公司提供了钛制实体信用卡的选项，但实体信用卡没有肉眼可见的卡号数字。相反，信用卡的号码存储在iPhone内部的一个安全芯片上，该芯片为网络或电话购物生成一个虚拟号码。

最高3%返现，免年费，无逾期罚款

光是从物理形态来看，苹果这张信用卡就和别人不一样，连最基本的卡号、CVV码都没有，也无需签名，因为用苹果的话来说，这是一张“住在你iPhone里的信用卡”，而Apple Pay正是这张卡的主要使用场景。

借助Apple Pay，这张卡在很多线下支持刷卡的商户自然是可以顺利使用，实体卡由于没有卡号、有效期、CVV等敏感信息，也可有效降低盗刷等风险。在线上交易时，Wallet中也会生成虚拟卡号，方便用户在一些不支持Apple Pay的平台（比如苹果自家的App Store）使用。总的来说，在消费体验上与普通的信用卡基本没有差别。

Apple Card按消费类型给予用户不同比例的返现，具体如下：

3%：苹果商品，包括Apple Store、苹果官网、App Store、iTunes、iCloud、Apple Music等消费。

2%：任意使用Apple Pay的消费。

1%：使用实体Apple Card的消费。

不过，在美国刷卡消费2%返现，是美国信用卡常见的做法，这一比例只能算平均水平，针对超市、餐饮、加油等消费返现5%-6%的信用卡更是大把。但Apple Card在消费上也有它的厚道之处，比如返现上不封顶，如果你消费了20万美元，的确可以拿4000美元返现，前提是你的卡片有这么高的额度。

最值得一提的，倒是Apple Card的还款功能。苹果表示，你可以选择任意还款数额，而他们只收取市场最低的利息，官方给出的年利率参考数据为13.24%-24.24%。

另外，Apple Card宣称没有任何其他费用：无年费、无跨境交易手续费、无超限或退款费、无预借现金手续费、无逾期还款罚款（但有利息）。可以说，苹果在Apple Card上还是尽量保持了“对用户友好”的一贯风格。

Apple Card能为苹果打开互金大门吗？

需要注意的是，苹果并没有发卡资质，Apple Card的发卡方实际为高盛银行，使用的是万事达（Mastercard）的清算网络。

个人金融此前并非高盛的主营业务，苹果选择高盛而不是花旗、大通等在信用卡领域深耕多年的银行作为合作对象，或许也正是因为高盛在个人信用卡业务方面刚起步，让苹果在谈判中有更多主导权。对于发卡银行高盛集团而言，苹果信用卡也是高盛集团2015年开始通过马库斯(Marcus)品牌进入消费者金融业务的新举措。

不过，苹果信用卡用户的购买信息是存储在用户的iPhone上，苹果也不允许高盛集团将用户数据用于营销目的，或是用于销售其他高盛产品。

长期关注苹果公司发展的华尔街分析师木斯特（Gene Munster）表示，苹果信用卡第一年的使用量可能不高，但到2023年，苹果信用卡可以产生约14亿美元的高利润率收入，让苹果总体利润增加1.8%，并将会推动苹果支付服务的收入增加到53.8亿美元。

互联网金融的吸金能力已经毋庸置疑，就如阿里的蚂蚁金服，其旗下已经有四十多家类金融企业，各种互联网金融产品已经非常成熟。在这一点上苹果虽然起步晚，但胜在用户市场庞大。如果苹果把它所收集的海量用户数据与自己的金融业务结合起来，几乎就是一个金融科技的强势杀器，这样的玩法即使是当前的中国互金巨头们也不一定能够相提并论的。

而另一位市场分析师本·巴佳林(Ben Bajarin)则认为，以苹果的业务规模(2018财年的销售额为2656亿美元)来看，Apple Card对保持苹果客户对其品牌的忠诚度更加重要。巴佳林表示：“如果苹果信用卡成功了，它会让你对苹果的生态系统保持深

深的忠诚，哪怕有其他更好的选项出现。”

这不难理解，现在还有多少中国人会一直把钱放在银行卡里呢？基本上都是一发薪水就立即转入支付宝和微信钱包，就是因为大家已经对微信和支付宝产生了极强的依赖性。

中国能用上Apple Card吗？

鉴于高盛在中国并未有个人银行业务，万事达努力了20多年也还没能正式进入内地（虽然今年2月传出可能和网联成立清算公司在内地发卡的消息），苹果想要原封不动将Apple Card搬到中国市场不太可能，比较可行的办法是和寻求和中国的银行合作，银联作为内地清算市场的老大，到时候肯定是绕不开的谈判对象。

如果Apple Card进入中国，消费者能否享受到同样的刷卡返现呢？事实上，信用卡无类别返现在中国内地市场是十分罕见的，原因是中国信用卡刷卡费率仅为0.6%，远低于美国，所以即便Apple Card进入中国市场，返现这种好事估计也是不会有的。而中国各大银行信用卡的各种优惠活动，如“周三五折”、“免费洗车”等等，Apple Card暂时也无法模仿。

因此，Apple Card相比传统银行信用卡，在“薅羊毛”方面并无优势，但结合Wallet的良好体验以及苹果强大的品牌效应，相信还是能对不少人产生吸引力，别的不说，免年费的钛金卡，办一张来收藏也不错。

上游新闻综合腾讯科技、钛媒体、36氪