

世人最爱的是金钱，卡友最爱的是额度。

大草以100万额度为标杆，来聊聊获取100万授信的5大人群。

## 1、优质单位的人

工作单位非常重要的，跟你的授信天花板息息相关。

东部省份的公务员，个人信用卡授信破百万，是很常见的。

若换成小县城小作坊的员工，就算你征信再干净、刷卡再漂亮，发展空间也不大。

所谓优质工作者，各地标准不一样。

小城市有4宝：公务员、国企、医生、教师。

这里的医生教师，当然是指有编制的公立单位。

大城市则广泛的多，除了上述4宝，还有知名企业等。

阿里、华为、腾讯的员工，比公务员还受银行青睐。

工作单位，就是你征信的出身阶层。

所以说，这一步务必要走好。

## 2、财力丰厚的人

发信用卡，实质就是放贷款。

放贷款给谁最放心？当然是有钱人。

全国各地，对于有钱人的标准不一样。

100万资产，在小县城是当之无愧的富人，

而1000万资产，在一线大城市只是小市民。

可银行信用卡的政策，全国上下基本是一盘棋，标准大同小异。

起码也得千万身家，能有一两百万的现金资产，或者一二线城市有套体面的房产。

银行大额的高端信用卡，最喜欢的对象就是本行的私行理财客户。

所以说搬砖下卡，是最容易获得高额信用卡的。

而房产进件，效果肯定没有理财好用。

关于房产进件，有银行认同，也有银行不认同。

你有钱关我屁事，又没存我这。

这话没毛病。

### 3、玩卡高手

还有一种人，资质一般，没有大富大贵。

但熟悉办卡攻略，精通提额技巧。

即使受限于资质，下卡额度不高。

但也能逐渐升级为大额卡。

这种的人，我们卡圈比比皆是。

高手在民间，论坛多奇才。

别以为授信高，就是大神。

玩卡技术的高低，不能脱离自身资质来评论。

有些卡神，动不动亮出无限卡、黑卡来显摆，实则毫无意义。

在大城市的富裕阶层，100万授信不足为奇；

而小县城的三无人员，能有30万就堪称人才。

#### 4、办卡大户

如果质量不高，那就拿数量来凑。

老婆孩子、老爸老妈、岳父岳母、兄弟姐妹等等，

能用的资源，都拿来做人头账户。

用家人办卡，按水库的说法，叫多核。

多核融资，向来都是炒房融资党的首选。

多核办卡，实质是做杠杆，是把双刃剑。

顺境中，放大杠杆，收益倍增。

逆境中，损失也翻倍，且周转回旋空间有限。

#### 5、人脉资源广的人

银行的政策是死的，银行的人员是灵活的。

任何银行的信用卡，都有特殊处理的通道。

当然人脉的作用，也跟银行网点结构有关系。

小县城的乡镇长，能在网点密布的工农中建，或农商邮政办理大额卡。

但却对网点少的商业银行，县长都说不上话。

好多银行对高端卡的审批权，都集中于总部。

连省分行行长的推荐，也不能保证100%有用。

