

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。

