

职业养卡的中介手里养卡上百张，今天我们来了解下一个职业养卡中介是如何玩转成百上千张信用卡的，首先我们要分析作为一个职业养卡中介的利润，因为物理不早起。

一、职业养卡中介的利润

1. 客户的直接利润

市面上精养卡的费用一般一万元收费150到300元居多。而成本只有一万55到60元，如果中介养1000万的信用卡按照一万150收费，每月的直接利润有 $(150-60) * 1000 = 90000$ 元。而1000万的信用卡按平均额度8000元来算。需要养1250张信用卡。

2.pos机的分润

养卡自然离不开POS机，而且是一机一码的大pos机。手刷养卡是不现实的。（手刷就是用来套现的）而很多pos机的代理商为了提升交易量，争取更好的总部政策。会给职业养卡中介给一部分的pos机刷卡手续费分润。自己只留很小的一部分。既可以增加利润，又可以增加养卡中介的粘度。不会轻易流失这部分交易量大的中介。一般一万会给养卡中介2.5到3.5元。养1000万的信用卡自然就是要刷出1000万。每月的pos机分润有 $1000 * 3 = 3000$ 元（取2.5到3.5的平均值）

3.客户积分兑换现金

信用卡养卡中介在收卡会和顾客签署信用卡养卡提额协议。协议明确表示信用卡积分归养卡中介所有。这部分的积分可以兑换话费，生活用品。各种会员。交通银行还可以直接去肯德基刷积分消费。不可谓不便利。而且现在催生了一个行业，积分直接可以换现金。1000万的卡平均会有100万的积分。换钱大约会有1500元左右。

4.提额收费

养卡中介收客户的一万150元的费用只是养卡操作费，这里面不包括提额的费用。提额是另外收费的。市面上一般养卡养卡提额的收费是8%到15%居多。也就是你在这里养卡的一万150元是每月都要给的，提额的点位是另外收的，并不包括在这一万150元里面。精养卡掌握好技巧。三到四个月提额是很有把握的。（前提条件是 1.信用卡使用满半年。 2.三个月之内没有逾期、超限、最低还款。 3.没有账单分期或现金分期）再搭配上一些技巧（比如说 1.过外币机 2.曲线提额 3.临时转固定等等）所以只要符合要求的卡，精养卡3到4个月提额和出卡贷是不难的。按三个月提10%的信用卡。每张卡提1万元、总共提额度100万，收费10%是10万。三个月来算每个月3.3万。我所算的是最低。我知道的中介没有能低过这个10%的。

下面我们来汇总一下利润：9万元直接利润+3000元pos机分润+1500积分利润+33000提额利润=127500元

二、职业养卡中介的成本

1.办公室的费用

房租每年50000元、桌椅板凳5000元。沙发茶几3000元、电脑2台+宽带10000元、杂费5000元。共计7.3万元。这是一次性投资。就按用一年算。每月6000元。

2.人工的费用

需要请工人两名，一名做收卡统计、账务汇总、每日清算、每月3500元，另一名做刷卡查账、核对账单、后台比对、每月3500元。共7000元。

3.pos机费用

精养卡最少需要商户一机一码的pos机50台，每台pos机300元，共计15000元。按一年使用。每月1250元。

4.软件的费用

管理几十张信用卡或许你用表格或记账的形式还可以不出错。而管理成百上千张信用卡就只能用软件去解决了。因为不能出错。可能一张卡一天几块钱你觉得没什么。1000张卡呢。一个月时间呢。错的可就是上万元。我一个朋友当初就是让家里养卡的小妹坑了2万多元。辞职走了都没有发现。直到后来请了会计才发现。而现在一套成熟的养卡软件在6000元左右。记住，要单机版的。不能联网。要不你会怎么玩完的都不知道。按一年使用。每月500元。

下面我们汇总下每月支出的费用：6000元房租+7000元人工+1250元pos机成本+500元软件成本=14750元

我们不难算出职业养卡中介每月的纯利润在10万到11万之间。当然实际收入不止这些。