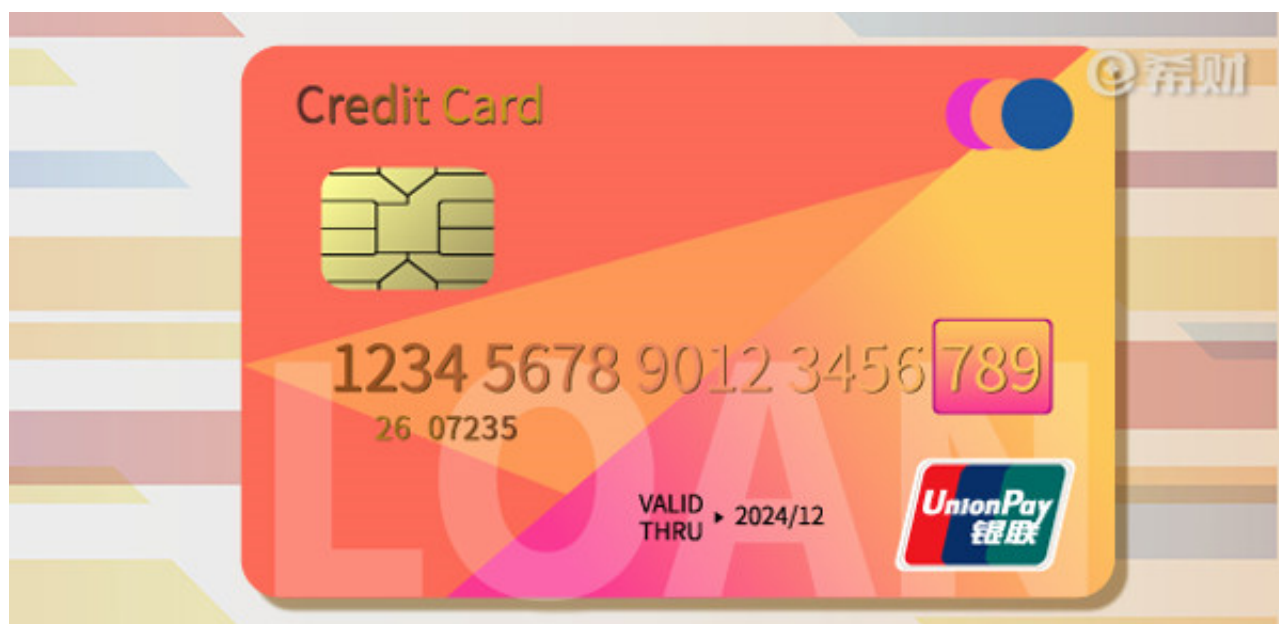


相信很多人都有这样的经历，银行会给用户发送介绍办卡的奖励消息，只要用户把生成的二维码介绍给亲戚朋友，在对方成功办卡激活之后，介绍人就能获得一定的奖励。那么有人就问了，为什么银行介绍办信用卡？那么下面就来简单地说一下这个问题。



一、为什么银行介绍办信用卡？

1.定位准确：对比银行业务员外出展业、扫楼而言，这种“点对点”介绍的新用户定位更加准确，大部分都是有办卡需求的人。再者银行让业务员工作，每个月都需要支付工资，但是介绍人却不用，只要给点奖励就行了。

2.完成业绩：既然介绍办卡的效果好，那么对于完成信用卡业务部门的绩效要求是很有帮助的，那么在这种成本低、效果好的情况下，银行自然乐意用这种方式。

3.业务转化：被介绍人既然在银行办理了信用卡，那么后续只要用卡、还款情况正常良好，那么银行也会介绍给他其他的业务，比如贷款、基金、理财等。这样可以最大化地开发出客户身上存在的“预期收益潜力”。

以上就是希财君关于“为什么银行介绍办信用卡？”的回答，希望对大家能够有所帮助。总的来说，介绍办信用卡，不仅银行能够低成本获得精准潜在客源，介绍人也能获得积分等奖励，还是比较不错的。但是被介绍人需注意，办卡需得是自己有需求而不是抹不开面子，毕竟后续刷卡之后的钱要自己还。