

这几年，除了银行的回访办卡电话，你是不是也会收到银行的推销电话，要么推销分期，要么推销保险，或者推销纪念币。他们还说如果购买了这些产品的话，或者办理分期的话就可以提额。

卡玖最近有一朋友就深受困扰，经常会接到银行这样的电话，有的时候你不接，好像又不好，你听了，一听到是推销的，你也烦，现在都害怕银行给她打电话了。

这种银行推销号码一般为银行统一外呼电话，其实卡玖也接过刚开始还以为我用卡出问题了。银行这套路不可谓不深啊，可能稀里糊涂的就被套住了。

### Top1鼓励优质客户买币

这套路一开始，客服会先告诉你，你用卡良好，现在这电话只是针对银行优质客户的回访而已，客服也能详细说出你的姓名以信用卡，这样一来很多人都会放松警惕。

这才是开始，好戏在后台，这时候才开始推销XX币，说银行成立\*\*周年，反正有一种就是你不买就吃亏的感觉，而且这福利只针对优质客户。同时也会推荐你分期购买，一期才几十几百，直接从信用卡里付款。

其实他们这是广撒网，只要在该行办过卡，都在她们的电话范围内，至于这币不可靠，客服自己应该也不知道。

### Top2 所谓优质客户实质卖保险

即使你躲过了买币，可能也躲不过保险，就像我朋友，很明白说了不需要之后，还会询问询问工作单位、婚否，然后开始推销保险，这说的也是针对优质客户的福利。

客服推销保险时，并不会主动提及保险的注意事项，只说多偿还的额度可以暂时存放不用取出，银行也会提供多项优质服务。

他们会把重点放在优质服务上，条条列举话术娴熟，就是想让持卡人购买意外险。持卡人需要选择一个档位，每档金额不同，然后定期偿还到信用卡额度中。

这卡玖要说一下，保险中多偿还的额度并非我们以为的溢缴款。银行推销的实质是通过信用卡购买保险。很多一些小白用户久被忽悠了。

有的卡友被忽悠了，为了自己的信用卡都硬着头皮选择了最低档的。

### Top3 多家银行进行电销

这样的推销行为可不是一家，卡玖在论坛上看到，多家银行都有电销行为，他们的名单由银行提供，且来电号码为银行，客服对信用卡及客户姓名非常清楚，很容易就打消用户疑虑，给客户造成误解。

有时大家本不需要这些产品，但推销员抓住了我们怕被降额封卡的心理，说的不好意思不要。他们就是让你左右为难从而快速的要你做出冲动的决定。

关于推销员所说的，购买这些产品才能提额，其实是废话。信用卡的提额是看你的用卡习惯了，综合评分。

卡玖提醒大家，如果接到银行电话推销纪念币或者分期保险什么的，千万不要口头答应，或者含含糊糊答应。