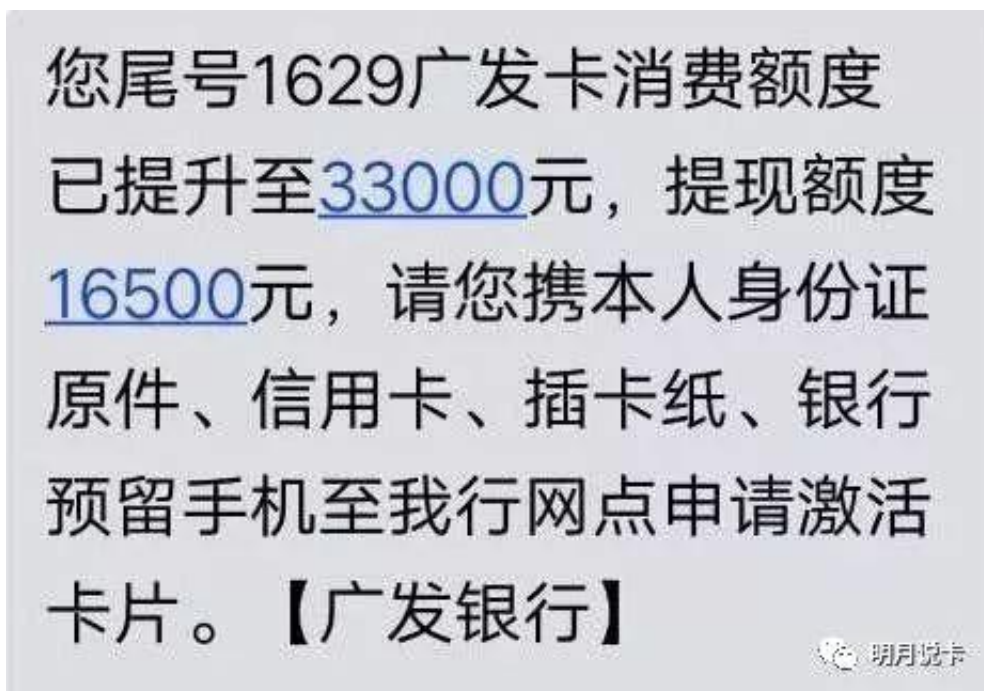


今天群里突然说出一个让人惊吓的喜讯，他有一张广发银行的信用卡，但是因为申办下来时额度太低，才2000额度，虽然免了年费，但是2000块钱够干什么，所以就没有激活，当然就更不存在使用了。

今天却突然收到从2000的额度，一下子涨到33000的短信。涨16倍，这恐怕是所有提额人梦寐以求的事情吧。广发银行什么时候变得如此大方了？这是怎么回事？



经过和官方的求证，这个提额的消息是真实的。广发行事作风果真与众不同。颇跟17年的挖坟和循环提额惊人的相似

那么是什么原因让一张未激活的信用卡，额度瞬间翻了16倍呢？明月认为提额因素有以下几点：

#### 一、客户优质，银行以为客户有小情绪了

客户本身资质不差，虽然用了包装，最起码在银行看到是优质客户。通过征信分析，判断出卡友具备消费能力。

这种客户广发当然不能放过，然后想出了用提额的方法挽留客户。你想变成优质客户吗？是不是也想让银行追着你提额。公众号约起。明月说卡

## 二、节假日这种高消费时节怎能错过

关注明月的都知道，节假日是信用卡提额的最佳时机。为了鼓励用户刷卡消费银行会提升信用卡额度。我们就可以抓住银行这点进行提额。

这不，还有七天就到清明小长假，清明的习俗是回家祭祖，路途中花费是少不了的。

所以银行也在寻找可以提额的优质客户，在筛选提额客户时正好发现了他，虽然符合要求，奈何没有激活信用卡，一怒之下发来提额短信。

如今正是提额的好季节，有需要提额的关注公众号。

## 三、他行竞争激烈，拉拢客户是王道

17年我帮他做好征信优化，申请过信用卡，现在手里有4张2万以上的信用卡。再加上，他在会员群里有一段时间了，花呗、借呗、微粒贷也都开通了。

广发银行为了留住客户，选择给客户提额。给你提高额度，当你有了这样的额度，你还会去考虑在申请其它银行的信用卡嘛，我想这种可能性不太高了吧。所以这样就抓住了一个客户。好一招收买人心。

## 四：就要归功于银行自身的属性了

广发银行，一家深圳未上市的银行，相对其他银行吸储能力一般，以信用卡业务为主，盈利主要靠信用卡。

臻尚分期白金卡的高下卡率，以及广发每三月一提额的稳定性，就可以看出信用卡业务在广发占得业务比。所以看到优质客户怎么能轻易放走呢。

明月当时给他的建议是，让他等等再去激活卡，并给他制定了一套免除年费的方案，后续还有申请大白金卡，谁知他给我来了一句卡已激活...不是嫌弃2000额度小的时候了！

有要提额的小伙伴你可以通过明月说卡的公众号获取。或者你有什么想解决的问题和明月沟通。不妨给小编留言。最后祝大家早日提额！

