

今天我来给大家解密一下:一个职业养卡中介是如何玩转成百上千张得信用卡的，首先我们要分析作为一个职业养卡中介的利润。

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20000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4.3万元。这是一次性投资。

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。

三、办理信用卡

和银行合作办理信用卡

收取中介手续费。一般至少收取额度的10%。这样下来利润也很可观。

综上, 操作下来年入百万不是梦。