



v8

V8 更新到8.11 需要更新的手机点CYDIA  
点重新加载 在点刷新软件源 然后点已安装  
找到V8在线源 点更改 点更新就可以了



那如何应对银行偶尔发作的“电话回访”？

“我们会在客户手机上设置呼叫转移，银行电审就会转接到我们这里。”张文武称。

这些风控规则，中介都是如何得知的？

有一些老中介，经过反复测试，就能找到门道，但更直接的方式，就是找到“内应”。

“我没事就和银行的人吃饭，他们会把一些冲量任务、风控规则都告诉我。”平和山称，他帮银行完成工作量，还会给对方一些回扣。

比如，赚了100万，分银行内部的人30万。

在中介内部，还广泛流传着一份“办卡顺序”。

“如果要办理多张信用卡，交件顺序是有讲究的。先申中信，接下来是平安、兴业、浦发。这四家交完一天后，再开始交其他家，比如民生、广发、光大、建行。交行回访较多，通过率低，可以放在最后。”张文武称。

这个排序特别有意思：将风控快、好下卡的放前面，越难的越靠后。

信用卡中介如何收费？

“按照下卡额度，我们会收取10%的中介费。”张文武表示。

也就是说，如果帮一个客户下了一张额度3万的信用卡，他就会收3000元。

另一位中介李少文表示，根据下卡额度，行业内通常会对客户收取10%-15%的中介费。

而对于那些全程包装、额度在7-8万之间的客户，中介费可以收到20%。

正因如此，信用卡中介也是一个暴利的行业。

“我下面会发展很多下线，他们去获客，我给他们一点提成，他们一个月可以赚几万。”平和山称，传销的思路，早被他们运用到极致。

他们甚至会在QQ群里，直接招募“下线”。

× 信用卡办理 ...

激活领红包  
最高可得200元

热门银行 奖励说明 >

<p><b>交通银行</b> 自动结算 易下卡</p> <p>5积分兑换爆款礼品 开卡送50元刷卡金</p> <p>奖励 ¥110 &gt;</p>	<p><b>广州银行</b> 自动结算</p> <p>免费送电影票美食券 免费送品质蓝牙音箱</p> <p>奖励 ¥90 &gt;</p>	<p><b>光大白金卡</b> 秒批</p> <p>刷卡送大额出行礼包 双倍积分尊享礼遇</p> <p>奖励 ¥220 &gt;</p>
<p><b>光大银行</b> 白户首选</p> <p>刷卡享10元观影券 京东购物7折优惠</p> <p>奖励 ¥140 &gt;</p>	<p><b>中信银行</b> 额度高</p> <p>刷卡享5折特惠 享5千元分期红包</p> <p>奖励 ¥120+100</p>	<p><b>哈尔滨银行</b> 易下卡 自动结算</p> <p>无限次航空延误险 月月好礼随机送</p> <p>奖励 ¥70 &gt;</p>

“金银铺”办卡页面

有趣的是，金银铺还有一个“金融需求池”。

有意办卡的客户，可以在池子里发布自身情况和要求，比如“征信不好”“大额”。

而中介，可以根据需求，直接“抢单”。

< 返回      ×      商学院

### 信用卡申请包装方法+15家银行申卡技巧【快卡培训班部分精华】

#### 信用卡申请包装方法

- 1、工作单位：银行喜欢稳定工作人群，那包装的工作单位就必须不能涉及高危、娱乐、金融等不稳定的行业，其实包装单位这方面，尽量通过（企查查APP）根据客户城市就近挑选，以为科技，贸易，IT、医院、制造业、交通运输、水电燃气，住宿餐饮等类型的公司为主，并且该公司不能有经营异常等负面记录。
- 2、单位地址：必须跟该公司在企业信息网上查询的地址保持一致。

课程里，会手把手传授伪造资料的细节。

比如，银行喜欢稳定工作人群，那包装的工作单位就必须不能涉及高危、娱乐、金融等不稳定工作。

比如，尽量通过企查查等APP，根据客户城市就近挑选公司，以科技、贸易、IT、

医院、制造业、交通运输、水电燃气、住宿餐饮等类型的公司为主。

金银铺背后的公司又是谁？

在APP Store中，金银铺显示的开发者，还有一个名为“创鑫伙伴”的APP。

而“创鑫伙伴”的介绍中显示：它是国营持牌支付公司“现代金控”旗下明星产品。

风险情况	信贷逾期	0 次	本人身
	多头借贷	92 次	本人身
	风险通话	13 次	本手机
社交情况	最常联系区域		180天
	联系人号码总数	686 个	180天
	互通号码总数	131 个	180天
	联系人风险名单总数	1 个	180天
通话情况	日均通话次数	16.87 次	180天
	日均通话时长	22.64 分钟	180天
	手机静默次数	0 次	180天
	夜间通话次数 平均时长	45 次 3.45 分钟	统计2

“就这数据，网贷是撸不出来了，但某个银行的信用卡却在不久前给批了2.8万的额度。”他表示。

张文武遇到的一个案例，更加极端。

这个女孩是95后，月收入只有3500元，行事却颇为生猛。

为了支撑超前消费，她刚开始以卡养卡，办了14家银行的信用卡，额度都在3000-8000元之间。

女孩拆东墙补西墙，没有出现逾期。

当市面上的信用卡几乎都被办完后，她开始借现金贷来填信用卡的窟窿，陆续借了100多个平台，“借了不到10万，半年就滚到了150万”。

在从网贷也借不到钱之后，女孩在今年4、5月找到了张文武，希望再办信用卡。

“你去中国人民银行打一份个人征信报告给我看。”张文武说。

拿到报告，张文武很吃惊：看上去，女孩的信用很好。

在女孩网贷大规模逾期的情况下，张文武还帮她下了一张工商银行的奋斗信用卡，额度8000元。

网贷记录已烂到极致的“黑户”，为何还可以办下来信用卡？

多位业内人士一针见血地指出，这是因为互金征信与人行征信之间，数据没有打通。

信用卡发卡，看的是人行征信；网贷放款，更多的是看大数据。

两者之间，有一道巨大的鸿沟，未被填平。

“银行不是不想用多头借贷数据，但是现在互金的数据比较乱，各有来源，又无法验证。”某银行从业者坦言。

于是，一个有趣的循环出现了：信用卡正在渐渐变成多头借贷者的救命稻草，“以卡养贷”。

#### 04 银行警觉

面对银行如此大规模的放闸，人们会问：银行到底是在收割现金贷果实，还是在成为最终的接盘侠？

在这轮疯狂的获客潮中，银行的逾期率正在攀升。

央行数据显示，2018年第一季度，中国信用卡逾期半年未偿信贷总额711.48亿元，环比增长了7.29%。

到第二季度，这一数字是756.67亿元，环比增长了6.35%。

业内人士对此的看法是，银行这轮零售扩张，无疑在往成为接盘侠的路上迈进。

幸运的是，嗅到危险信号的部分银行，开始慢慢收紧了信用卡业务。

“今年5、6月，下卡就趋严了。从7月开始，光大不容易批卡了。而最近，广发和中信尤其严。”张文武说。

“现在十个人里，只有两个能过。”他表示。

他发现，银行会对可疑用户进行二次审核。他的很多客户也被降额，比如从1万降到8000。

而银行从业者李文绍则称，不久前，他所在银行的总行，向各地分行的信用卡部，派出了常驻的风险总监。

一些获客量较大的分行，开始严格排查互联网进件渠道——如果涉及POS机、办卡养卡中介、地推分销、P2P理财、现金贷贷超，一律排除。

他表示，总行还会提供一个黑名单。如果信用卡部合作企业的进件渠道出现在其中，就会被下线。

但依然有不少银行铤而走险。“有些银行今年的KPI没完成，准备在年底再冲一把。”平和山称，最近，又出现了松动的迹象。

多头借贷者也日益饥不择食——为了1万的额度，他们宁愿出2000手续费，只要能下卡。

那个办工行信用卡还现金贷的女孩，早已爆掉，只能靠家里卖房还债。而她的家境，其实平平。

尽管在做中介，但在内心深处，李少文一直对过度负债的年轻人颇为担忧。

帮很多多头借贷的年轻人办信用卡时，他会多问一句：“欠这么多，还不上咋办？”

“没事儿，肯定有办法。”回答往往是义无反顾的。

在金钱面前，鲜少有人可以保持理智。