

此时此刻我进去中介贷款服务机构已经2个月之久了。当初的我是怀着激动、兴奋的心情进去的，面试我的一位经理是行业资深贷款服务人员。当我刚到公司培训的时候，这家公司确实也没有洗脑的感觉，只是讲我们是做什么事情的，这个行业的市场前景，中介存在的价值，包括怎么看征信报告等等。随后就会发一份话术报告到工位，发一些名单资料开始拨打自己的财富密码。第一个月干完之后，我总共来了两个客户，一个都没有放款，没有额度，与此同时公司有将近一半的业务员辞职，每天都上演着辞职、入职的循环。第二个月结速了，我却在第二个月没有一个客户到访，也没有更多可以跟进的客户。但是过程中看着同事有月收入7万的，月收入5万的，月收入3万的，有月收入1万的。最后发现这个行业是10%的赚钱，20%的人保温饱，其余都是陪跑看热闹的。

客户有没有额度能不能下款百分之98%取决于客户自身的资质，之所以机构能够下款，收高费用的原因在于信息不对称，你不知道哪家银行的风控模型符合你自己的真实情况。所谓的渠道就是认识银行的信贷员，信贷员愿意给你受理进件。谁都没有特权，只是我比你知道的信息更多而已。