

庄智宇从2014年开始就一直在江苏江阴从事汽车金融行业。他曾经创办过一个小公司，后来入职易鑫做金融顾问，服务的客户一直以个体老板居多。因为亲身经历和业务往来，庄智宇熟悉他们就好比熟悉自己的手和脚，他笑称：“个体户里没有比我更懂汽车金融的，汽车金融里没我更懂个体户的”。

审时度势入职易鑫

早在2014年，庄智宇进入当地一家台商的融资租赁公司，一年后凭借自己的人脉在当地独立开展汽车金融代理业务。2017年前后，随着汽车金融市场竞争加剧，庄智宇明显感到代理方式正逐渐被更加规范、快捷的互联网汽车金融交易平台所挤压，当机立断加入本来的竞争对手易鑫。

庄智宇对个体户老板的心态了如指掌：“小老板消费普遍超前，有了钱都希望买辆好车；但做老板第一考虑是现金流，房贷、车贷、消费贷，只要不占用自己的流动资金，他们很是愿意尝试新的融资方式。”

“懂得多，要求自然也多”，客户熊先生就是一个典型。熊先生自己做糖果和婚庆生意，赚钱后想买辆豪车当“门面”。因为之前购房和创业，手中已没有太多现金，虽然可以申请银行的经营性贷款，分一部分钱购车，但一来钱不多、预算紧巴巴，二来银行对贷款有限制，变相改变资金用途可能会被拒绝。熊先生一时犹豫不决。

既不能影响熊先生申请经营性贷款，又要补足他购车的资金缺口，车行老板想到了易鑫金融。得知客户难点后，庄智宇通过咨询自己在银行的朋友，得知经营性贷款只限制申请人同时申请信用贷，购车等消费则不受影响。了解清楚后，熊先生抱着姑且一试的心态提交了身份信息，不出所料，因为夫妻俩信用良好，易鑫秒批通过，非常顺利。

几天后，银行的经营性贷款也顺利申请下来，熊先生手中资金一下子就宽裕了。其中一部分用于婚庆门店资金周转，还用剩余的钱投资开了一家咖啡店。谈业务的客户都愿意去他店里喝咖啡聊天，“两家店生意都挺好”。