

众所周知我们经历了3年疫情，3年疫情很多人被压的喘不过气，压力之下选择贷款，但是被一些所谓的“保批保放”的中介割韭菜，委屈了你的钱包丰富了他的生活。大疫当下很多线下业务无法进行无奈只能转战线上业务，我们应该清楚的一点就是任何一种线上产品都是人发明出来的，只要是人发明的就一定会会有漏洞，只要掌握了这些所谓的漏洞就可以顺利拿到钱，这些漏洞换一种方式来说就是“风控系统”只要你跑在风控之前拿到钱不是很容易。

建行/工行—商户云贷—建档提额	
行口	建设银行
产品	个体工商户经营快贷、商户云贷、云税贷
额度	单笔最高500万
利率	A、个体工商户：年化利率3.85%； B、云税贷：年化利率3.90%-4.52%； C、善担贷：年化利率3.85%-4.25%；
期限	一年期（12个月）
贷款类型	纯信用、无抵押、无担保
还款方式	先息后本、随借随还、 到期可无本续贷
授信对象	个体工商户、个人独资企业、有限公司
个人要素	A、年龄满18周岁-65周岁； B、有在工商局注册满一年以上的执照； C、且有实体经营一年以上；并且无工商税务不良违规
征信要素	A、近一年查询不过12次，近半年查询不过6次，近一个月查询不过4次 B、负债：（法人+企业）负债余额不过500万（含法人个人负债不过50万） C、非银小网贷笔数不过2笔，且余额不过20万； D、信用卡张数2-4张，使用率70%以内； E、逾期当前不能有1，近2年无6个1，无2，近三年无4；
授信工具	A、有使用银联收款码、银联POS机、第三方收款码拉卡拉等流水3个月以上 B、近一年有纳税3000元以上，且纳税评级A/B/M级 C、有开通建行结算账户、代发、协议等且使用 D、有购买建行贵金属产品、理财、保险等 E、有建行金融资产等

上图是建行最早的一个阶段就是人们所谓的30分钟一单建档-授信-提额这个时期只要你和某一个客户经理关系不错把资料发给他你就可以挣这个钱，这个阶段挣的就是信息差，一般收费3%左右，申请流程依然是官方公布的申请流程，只要你所在城市是开放区域基本都是可以搞到钱的，这个阶段只要你出额基本都是你自己申请

的3倍以上（这个阶段的只要目标客群还是个体工商户）。这个阶段还是可以自己动手搞一下的，毕竟这个阶段是很容易的。

二阶段个人独资企业，有限公司，存量客户。这个阶段已经有高手大神入场了这个阶段就不是简单的信息差赚钱了这个阶段内大神们可谓是把之前的非标税贷的手段都用上了，不管你是有额还是没额还是在途客户通通翻倍提，在途客户不用还款直接拉满到原始额的5倍以上，这全都是用的原来非标税贷的一些手段，至于非标税票这类的各位也不用疑惑那天我给你们掰开揉碎了和你们细说一下。这个阶段费用也不是很高基本出门就是5%经过中介层层扒皮我听说过最高收客户30%也不知道这个被收30%的客户现在过得怎么样了。

下面这阶段就牛逼了就是现在你们在朋友圈看到的只要有额度不管有没有标识，不管是个体还是公司就通通给你搞100-300这个就是现在超级火的收单包提业务，这个业务的操作方全国来说可能也寥寥无几，做这个业务也就是那么几个城市，具体哪个城市我想做非标业务的应该都知道在这里就不细说了，这个业务说白了就是“借鸡生蛋”母企业就是鸡下的款就是蛋不要听外面中介所谓的可以无限复制，一个母企业最多也就是能帮助10个左右的企业，当然如果母企业有300万借鸡的企业可能也就只有100-150左右，可以告诉各位的是这种模式下出款是真的，如果想这样玩请想好后果，不要一味地只想挣钱为客户着想一下。至于你们最想知道的费用这里就不多说了，说出来挡人财路被大佬们搞一下真的就不值得了。

金融是一滩混水做金融确实很挣，在一个小城市做金融一年挣出一辆BBA和一套房的人比比皆是，做非标更挣钱24小时操作的也大有人在，一天入账几十万的也有，不要羡慕不要攀比，打铁还需自身硬，不懂不要碰，更不要头脑一热就入场，挣钱的有原则不要为了搞钱而去搞钱，贵有贵的道理，贱有贱的坑，贪小便宜吃大亏。

金融从业7年经历的这个行业的兴盛，没落，管控，复苏，还有什么想了解的各位可以留言包括但也不限于现在市场上的热门业务，文章且看且珍惜可能触碰到了某些人的蛋糕随时可能会被举报下架。最后祝各位金融业的兄弟姐妹们2023发大财。