

用真实个人真实案例解析快速拉动有需要的消费市场，我说的个人理财经历大家可以忽略，因为和我最后要表述的东西无。

银行也该去思考如何贴近消费者的需求提供相应的贷款产品，跳过中间商直接和自然人签订免息消费贷款额度。以前银行一直有这种贷款，但是基本上都是要通过中间商，而且风险说实话是不可控的。因为中间商为了获取个人从银行贷出的钱，基本上没有审核可言，虽然个人有提供市面上的信用分，恕我直言这些信用消费分都是垃圾分，和个人还款能力无关，因为这些信用分是基于消费大头产生的基本上不可信。

说个人亲测案

例，我使用过3000元的金

融服务费去撬动80000的合法杠杆

，其实这3千都给多了可以谈得更低。为什么我说是合法杠杆，因为我本身消费时就在银行有足额存款能提供全额消费，而且我有稳当的工作收入支撑。但因为我个人有进行理财需要资金周转，所以才选择了它的消费贷款用未来2年的收入去理财。至于理财收益就不说了个人隐私，理财也不值得向所有人推广。

但我这杠杆利用是有利我个人、银行储户的资金安全、实体店都是有益的。至于最后谁赚取了最多利益那个不重要，重要的是各取所需而且资金基本上安全可靠。我做为

国有资本

的忠实粉丝，我是

从来不碰网贷，我贷款时就是选择的国有资本绝对控股的金融公司。

按我的思路来，各家银行APP推出针对自然人免息消费额度，收取一次性金融服务费跨过中间商。避免个人投机，额度申请后不使用也没关系，每月还是按额度按时还款，到期自动转换成无息存款归还申请人。这样即能降低银行储蓄利息支出，又能让需要的人按还款能力大胆提取消费。效果有多大就看银行政策力度有多大，还能帮助银行跨过网贷渠道快速占领安全的个人信贷消费市场。前提是这个额度只能是限定自然人在实体店消费使用，不能用于其他渠道，多赢的局面。