

首先先谈谈中介，中介的本质就是介绍信息差

不论是房产中介还是婚姻媒介，还是金融中介同样的一种性质。

大家取钱存钱，第1个想到的肯定是银行。存钱容易取钱借钱难，（现在连还钱都难了）。咱们现在看看这个大爷的转变，没存钱你是大爷，存了钱银行是大爷，没借钱，银行是大爷，借了钱你是大爷。

首先要贷款银行的额度利息，产品

1路边的各种银行都有自己的抵押产品信用产品，每个产品的要求客户条件也不一样，大致分为年龄性别的公积金抵押房产，汽车各类的信用卡各类信息，还有各类产品对征信的要求查询次数的要求

2客户本身的资质问题，客户并了解自己的征信情况。是否匹配当前申请银行的要求，是否满足其他产品的要求

3中介的优势

了解各位产品的要求。

了解客户的征信各类情况信息

有各类银行的申请渠道。

有申请银行各类材料的经验。

正规的中介还起到保护客户的征信作用

根据客户的情况可以达到客户预期的额度利息

整理各类繁琐的申请资料。

中介的风险在于信息泄露风险和费用问题