

# 追逐金山银山, 却深陷“快钱”漩涡

超市女老板转行理财中介, “赔光”了商铺和房产

警惕网贷危机事件



## 超市老板转行理财中介

时针回拨到2012年, 故事还得从平台负责人、原来在怀化经营超市生意的廖芳菲(化名)说起。

在零售业摸爬滚打数年, 廖芳菲在当地小有名气, 也积累了不少财富。

但是超市的生意越来越不好做, 她有了转行的打算, “正好听投资界的朋友说做理财中介来钱快, 所以也想试试。”

彼时, P2P理财中介的发展确实有着坚实的现实基础。

长期以来, 普通消费者的投融资多是通过银行和股市等渠道完成, 但银行间接融资成本较高, 且小微企业贷款很难。

P2P中介把融资项目搬到网络上, 融资金额、周期、成本一目了然, 成功实现市场资金供需双方的对接, “其实老百姓有很多闲置资金, 这背后蕴含着巨大的空间”, 廖芳菲正是瞄准了这一市场需求。

于是, 经过几个月调研与筹备, 2013年4月, 廖芳菲运营的第一家投融资中介平台上线。

## 生意火爆, 一度无标可放

平台上线之后, 生意火爆, 公司一度无标可放, 投资者资金数度“站岗”, 只能手握资金干着急。

而此时放眼全国, 更多的P2P中介公司正如雨后天春笋般涌现, 这让廖芳菲更加坚定自己的选择。

第一次尝到了甜头, 廖芳菲开始谋划自己理财中介事业更大的一盘棋。

2013年9月和11月, 其筹划的第二个、第三个关联平台陆续上线。

## 深陷资金兑付危机

然而, 金融业风险总是如影随形。从2013年10月开始, 全国多家P2P理财中介提现危机集中爆发, 而廖芳菲的平台也未能幸免。2013年12月, 平台两个大项目出现延期支付, 资金缺口一度达数千万元。

廖芳菲对此深有感触, “没有风控经验, 对很多借款人信用评估无法落到实处, 项目还款逾期风险非常大, 一不小心, 就陷入恶性循环。”

事实上, 除了借款人的信用评估与审查困难之外, 部分平台存在期限错配、资金池、风控能力良莠不齐等潜在的风险, 这成为平台迅速崩溃的主要原因。

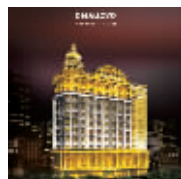
“我名下的商铺与两套房产都抵押出去了, 现在回想, 当时确实有点操之过急。”廖芳菲说。

“原以为前面是金山银山, 结果却是一个无底洞”, 出事以来, 廖芳菲一直忙得焦头烂额, 不是正在筹资, 就是在去筹资的路上。

(相关报道见B02版)

玛利莱珠宝理财专栏

珠宝传承温情, 体验超值惊喜



365天, 无论严寒还是酷暑, 都有人提醒你注意身体, 记得你的生日, 为你准备礼物……如果你贪恋这种温馨, 那么它还会在每个月的第20天升级, 会员日里还有更多惊喜。

这是玛利莱珠宝为每一位VIP会员准备的贴心服务, 也是因为定制一枚钻石婚戒而与玛利莱珠宝结缘的客户谭小姐真实的购物体验。

谭小姐的专属客服从2年前便开始为她做一对一跟踪服务。“每天都会给我发短信, 从问候到金价、新品和活动, 都会通知, 挺细心的。”在谭小姐眼里, 一位客服的专业和贴心是玛利莱品牌专业与专注的最好体现。

之所以选择在玛利莱珠宝购买人生最重要的一件珠宝, 用她的话说, 是“相近的款式, 能节省下不少钱来, 质量也有保证。”

这便是玛利莱珠宝一直致力于为所有钟爱珠宝的女子提供的优质服务, 贴近内心, 更直击最关键需求——实惠, 省去钻石销售过程中的诸多中间环节, 拧干价格水分, 节省30%至50%的购钻成本。

而在购钻现场, 玛利莱珠宝还会通过品质、款式、服务等方面为你服务, 这对每个女人来说, 都具有不可抗拒的致命吸引力。

正是有着一种对珠宝特殊的热忱, 对每一位顾客特别的真诚, 玛利莱才最终成为被每一位客人认可的家人。 ■记者 朱蓉

财富热线: 400-6886-738

POWER DEKOR 圣象整体厨房

## 圣象整体厨房隆重招商

全新圣象集团营销模式;  
独享圣象19年优质客户资源;  
创业门槛低, 免加盟费, 免设计费;  
持续盈利模式, 圣象橱柜再创财富梦想!

3月29日长沙万家丽店全场万人抢购....

招商联系人: 邓先生、余先生

招商电话: 0731-82059689 0731-82288822

18569073199

招商地点: 长沙市国际会展中心

专卖店地址: 长沙市芙蓉区万家丽路万家丽家居建材广场4楼B区34-35厅



3月30日等您来, 圣象集团圆您创业梦!