

他们一直在希望的田野上奔跑,却被绝望绊倒 民间借贷大户玩“失踪” 担保百万“逼死”一协警

近日,有泾县读者打来热线称,当地民间借贷过于疯狂,参与者有公务员、教师、商贩,“一名协警帮人担保借贷过高,因为还不起,只有选择一死了之。”事情真相究竟如何?日前,记者赶赴当地进行了深入采访。

D 自杀:年轻协警一份沉重绝命书

10月11日,记者来到泾县医院门诊部。今年70多岁的汪医师,是当地治疗糖尿病的医学专家,至今还坚持给患者看病开方。记者找到她时,身材瘦弱的汪医师正在微笑着与患者交谈,如果不是事先知情,是不会

知道她正承受着老年丧子之痛。

送走患者之后,她从随身携带的包里拿出一份绝命书,“这是不久前整理遗物时,在他的包里发现的。他身体壮实,想不到高利贷把他逼死了。”汪医师弱弱地说,真不

知该找谁说理去。

汪医师的儿子小潘,在泾县车管所当协警,今年42岁。帮助当地人王宏亮和吴金兰夫妻俩,三年来担保超过百万高利贷。

由于不断有人上门催债,汪医

师变卖家当,拿出所有的积蓄,还掉了近五十万,直到日前小潘自杀身亡时,尚欠52万元高利贷无法还清。在他留下的绝命书上,他说已经无力归还,只有以命来抵债了。



年逾7旬的母亲捧着儿子的绝命书



马奶奶还在等待自己的养老钱

D 逃亡:担保太多无奈逃到外地

与小潘选择不同的是,同样帮助王宏亮夫妇担保高利贷的倪师傅,没有选择死,而是选择了逃亡。

倪师傅是当地供电系统的一名职工,据他的弟弟倪老师说,因偶然的的机会,倪师傅与王宏亮夫妇相识,随后,生性憨厚的他也开始帮助他们借高利贷,王宏亮夫

妇自称做煤炭生意缺钱。

“从去年6月份开始,王宏亮欠债太多开始暴露出来。”倪老师说,当地有小混混来倪师傅家里要债,才知道事情不好,王宏亮根本就没有还钱的能力。而此时,倪师傅已经担保了40多万高利贷。

事情暴露之后,就不断有人

到倪师傅家里要债,倪师傅躲到工作单位去,晚上不敢回家,但要债的找上门去,拿刀逼着他回家拿钱。面对不断上门威逼还债的小混混,去年底,倪师傅不得已选择了逃亡。“他不敢再回家了,除非吴金兰把高利贷还清。”倪老师说,但这似乎也不可能。

D 情断:担保借贷断裂姐妹亲情

采访中,多名借贷人均称,王宏亮和吴金兰在外借款时,经常打着妹夫孙某和妹妹吴某的招牌,很多时候,吴某也直接出面担保。

在泾县县委某机关办公室,记者找到了吴金兰的妹妹吴某。提起姐姐吴金兰,吴某却颇为伤感,“把我害得这么惨,姐妹情早就没了。”

吴某告诉记者,从2009年开

始,吴金兰就找到她,说是做生意缺钱,借款需要吴某担保一下。想到是自己的亲姐姐,吴某第一次帮助担保了3万元。“总以为她把前面的钱还清了,所以后面就一次次帮她担保,谁知她骗了我。”吴某说,直到去年9月份开始,就有一拨接一拨的人上门讨债,才知道姐姐吴金兰一直没还钱,而此时她个人担保的高利贷已经接近100万,

但与丈夫孙某没有任何关系,担保借款不关他的事。

“很多人说我和丈夫是合谋骗钱,其实我们也是受害者。”吴某说,一场接一场的官司,每次她都是积极面对,也愿意承担责任。为此,今年7月份变卖了家里的一栋小别墅,用于还款。如今,一家人是在外租房居住。

吴某称,从去年底开始,她也联

D 守望:敬老院马奶奶的借款秘密

守望吴金兰还款的,还有在泾县敬老院生活的马奶奶。马奶奶今年83岁,几年前住进了当地敬老院。记者找到了马奶奶,据她介绍,自己是泾县医院职工的家属,2009年4月份在泾县医院就诊时,偶遇在县委某机关上班的旧识吴某,吴某自称她姐姐及姐夫(吴金兰、王宏亮)在上海做大生意,以做生意急需资金周转为由,向老人借钱,并承诺给予利息分红。

马奶奶称经不住他们的再三劝说,于2009年4月先后到银行取3万元现金给了吴金兰、王宏亮夫妻。刚开始,王宏亮每个月都会送500元的利息到敬老院,一共送了11个月。当时,马奶奶很是高兴,“我算了算,在敬老院每月要交600元,王宏亮每个月送来500元利息,我只需要交100元。把钱借出去,很是合算。”

但马奶奶很快就失望了,2010

年初,就再也看不到王宏亮的身影了。今年她听说很多人在法院告王宏亮和吴金兰,她才将“借款秘密”告诉子女,并向法院递交了诉状。

马奶奶的官司打赢了,申请法院强制执行。9月30日,她收到了法院下达的《执行案件受理通知书》。在深圳生活的子女不想让老人沉浸于官司之中,想接她离开泾县,忘记这件事。但她却坚持不走,“再等等,3万元,可不是小数目。”



担保公司期待阳光化运作化解风险



系不上吴金兰,姐妹情早已断了,她会继续履行债务,但由于数额太大,何时能还清心里也不清楚。

“黄金周”掀智能消费热潮

盘点刚刚过去的十一黄金周,伴随商家、厂家各类优惠促销活动的火热开展,以及“家电以旧换新”政策结束期临近等因素的刺激,彩电市场再次迎来销售高峰。根据家电卖场国庆销售数据显示,平板巨头海信电器的表现依然最为抢眼,黄金周期间,海信整体电视销量同比大幅猛增,再创历史新高,同时,海信智能3D电视更是凭借产品先发优势、技术领先优势和良好的产品体验性能,牢牢占据高端市场主流。其中,海信最新推出的XT710系列云智能电视、KS10系列超窄边框智能电视以及M280系列ITV个人智能电视

表现尤为抢眼,成为带动海信电视十一全面热销的主力机型,掀起了国庆市场的智能消费热潮。

2011年被誉为智能电视元年,彩电企业纷纷转型智能电视领域,并加大了对智能电视产品的推广普及力度。今年8月,海信率先发布了全球首款个人智能电视ITV,首次实现了随时随地的移动收看电视,使电视也得以满足消费者的个人移动性和个性化需求,售价1699元;9月,海信又推出了充分利用云计算技术的XT710系列云智能电视,其可以提供包括“云分享、云同步、云视频、云智控、云社区、云应用、云空间、云游戏”等在

海信智能电视独占鳌头

的八大云服务,满足了家庭娱乐共享需要。而海信智能电视更为吸引人的使用体验在于大小电视之间可以实现“无线连接,多屏互动”,只要通过手指的轻轻滑动,海信智能电视上的内容就可以自动传到个人智能电视上观看,个人智能电视上的内容也可以轻松传到云电视的大屏幕上,进行分享,同时,个人智能电视还可以充当云智能电视的遥控器,因此很多消费者都在购买海信大电视的同时,都希望能再买一台ITV小电视,这样既满足了一家人在客厅看电视的共享需求,又解决了个人在卧室、厨房等其他区域随时随

地看电视的问题。海信云智能电视提供给了用户完全不同于传统电视的全新体验。

“多屏互动,无线连接”成为海信新一代智能电视的独有特色,“家庭趋大,个人趋小”,成为今年十一彩电市场的最新消费动向。

根据中怡康最新公布的彩电市场销售监测数据,2011年8月份,海信液晶电视的销售量、零售额占有率分别达到17.04%、16.11%,分别领先第二名3.46个百分点和4.04个百分点,海信智能电视更是以高达20.3%的零售额占有率,在智能电视领域确立了突出的优势地位。