

新闻连载 (5)

# 瑞安男子逃离北海传销窝点揭骗局之资本运作权威牌

■记者 李心如

前情提要 姐姐与姐夫带着小单游览城市、了解物价、感受广场上的热情文化，种种行为虽给小单留下了深刻的印象，却也带给他不少疑团。还没从前一天的一团迷雾中出来，姐姐又给他准备了一套“资本运作牌”，小单会如何接招？

第二天早上5点多，我起床开门出来，姐姐与姐夫也醒了。原本前一天说好的去看店铺，姐姐没有提及，对我说的一个人出去逛逛，她也没有反对。但吃完早饭后，她竟然反悔了。

先别出去，一会会有个朋友要来，她是做房地产销售的，你也在这里听听吧，说不定你以后在这里买房子会用得着呢。姐姐拦住我。

我去换了下衣服，再次出来。姐姐平静地说：弟弟，其实姐姐在这里做地摊生意是骗你的，我也没有店铺。一会会有个朋友过来，你听听她讲的，比卖地摊赚钱多了。说完之后，姐姐露出了不好意思的表情。

我当时也没有发作，心想，看来真的是传销。

姐，其实你不说，我都知道你没店铺。你不会说谎，一撒谎眼睛就不敢看我。我平静地说。姐的脸一下就红了，姐夫立刻接上来：店铺是没有，不过一会你听下，真的很赚钱。地摊能赚多少，你姐也就店铺的事情骗了你，其他都没有骗。姐夫越说越激动：我们也是为了你好，这个赚钱，有了钱才能在亲戚面前抬得起头。

姐姐也插嘴：真的只有这个是骗你的，姐姐也是为了你好，我是看透了这个人，发现这个能赚钱。

我不说话了，默默坐在了沙发的最左边。

没一会，那个女人来了，客套几句之后，她在右边沙发的位置坐了下来，姐夫把我安排到了这个女人的旁边。女人拿出纸笔，说了句：这个就是你弟弟，一看就知道是刚来的吧。

我随口应了一声，然后她开始问我以前的工作、生活、家庭。

有了孩子就要出来赚钱，现在养孩子很花钱的。她说。

接下来是对话：

池警官：姐姐答应小单的事，都是缓兵之计，为的是拖住小单留在北海。

池警官：从小单来到北海以后，姐姐和姐夫千方百计用各种方法和手段来给小单洗脑，但小单一直保持头脑清醒，并在心里坚定认为这是一个传销组织，所以想给小单洗脑并没有他们想象的那么简单。

池警官：小单分析得有道理，现在传销如果只做洗脑而没有限制人身自由，很难抓到证据。

池警官：见自己的洗脑并没有多大的用处，姐姐姐夫开始请“外援”来给小单上课。

池警官：这个“外援”显然比姐姐姐夫专业多了，甚至搬出了国家领导人来撑场面。

你之前应该听说这里是搞传销的，你怎么看？

我还没有出去看过，还不好说。

你昨天出去玩过了吧，你没有发现这里没有警察吗？

确实没有看见多少。

如果这里是搞传销的，会不会有警察吗？一定都出来把传销的抓起来了。

我嗯了一声，心想传销最难的就是证据，尤其是现在的传销都开始一对一，所以证据更难抓。像我就不会报警说我姐姐在传销，而且我姐姐也还没发展我成功，毕竟谁都不会把自己亲姐姐抓进监狱。

接下来，女人拿起笔开始在纸上划写了。

她说，北海现在迎来了大发展，1998年开发过一次，那时候很多名人都来这里建房子，像银滩的烂尾楼，不过那时候都是钱来人没有来，经济发展不起来，所以失败了。对此，我又嗯了一声，不置可否。

接下来，她又说，这次国家的目标是要发展一批中产阶级在这里生根，既让资金可以注入北海，也可以把人带过来。这就到了我们现在所说的资本运作了。她开始切入正题了。

首先呢，这个资本运作是国家以前的领导人（她提到了具体的人名）1998年从美国引入的，我刚才说过了，当时都是让富人来做，所以失败了，所以现在要让一部分人来做，知道的人不能多，以前阿尔巴尼亚也是这样，让全国的人都去做，很快就崩盘了。所以现在国家就用负面调控的措施，在外面宣传这个不好，把胆小的人先吓走，当然了，这个也不能所有的人都来做，有几种人，我们是不让他们做的，就是本地人、外国人、公务员等，还有现役军人不能做。

为什么本地人等不能加入他们的团队？接下来这个女人又会给小单下什么套？请关注瑞安男子逃离北海传销窝点揭骗局(6)。

## 2014年各镇(街道)参保筹资进度公示表(第2期)

镇街	参保人数	2014年任务数	完成任务率
马屿镇	93912	97700	96.12%
飞云街道	39214	46800	83.79%
东山街道	18000	21500	83.72%
高楼镇	47678	57800	82.49%
湖岭镇	57489	73600	78.11%
汀田街道	32000	41200	77.67%
仙降街道	25000	33000	75.76%
莘塍街道	42000	60800	69.08%
玉海街道	9200	13700	67.15%
飞云江农场	1000	1500	66.67%
上望街道	26500	43000	61.63%
锦湖街道	17938	32400	55.36%
陶山镇	50250	95000	52.89%
南滨街道	13000	25500	50.98%
安阳街道	10800	24600	43.90%
塘下镇	54160	132100	41.00%

瑞安市城乡居民医疗保障管理委员会办公室



## 华夏银行高端理财产品正在火热销售中

产品	销售截止日	预期最高年收益	认购金额
创盈1636号94天	2013-12-26	6.7%/6.8%	20/100万元

- 十奖独揽龙行天下：**1. “2013年度最佳财富管理银行”；2. “2013最佳收益表现银行”；3. “中国最佳创新银行理财产品”；4. “中国最佳稳健收益型银行理财产品”；5. 年度金牛理财产品；6. “最佳投资服务奖”；7. 十佳金融产品营销奖；8. “零售银行最佳营销奖”；9. “银行业最佳服务奖”；10. “银行业最佳创新奖”。

投资有风险、购买需谨慎！

咨询热线：6680 5902 地址：瑞安市隆山东路东方商务东首（安阳电信对面）

## 瑞安五洲小额贷款股份有限公司

# 开发区支小服务站、陶山支小服务站招聘公告

瑞安五洲小额贷款股份有限公司成立于2011年1月，注册资本4亿元，由五洲汽车商贸集团、瑞明控股有限公司、胜华波集团有限公司等当地知名企业投资组建，主要经营各项小额贷款业务，公司已累计发放贷款超过55亿元，取得了较好的经济效益和社会效益。

为进一步扩大公司业务服务覆盖面，充分发挥小贷公司支农支小的特殊作用，2013年12月，经瑞安市人民政府批复，同意我公司在瑞安经济开发区和陶山镇设立支小服务站。

根据公司业务发展和岗位需要，现特

向社会公开招聘以下岗位。公司奉行待遇留人、事业留人，欢迎有识之士加盟。

### 一、公司副总经理

1. 本科以上学历，1973年以后出生；
2. 五年以上金融从业经验，并具有良好的业务发展和风险控制能力；
3. 具有很强的团队建设和管理能力；
4. 熟悉国家金融行业现状和各项政策法规。

### 二、瑞安经济开发区、陶山镇支小服务站总经理

1. 专科以上学历，1973年以后出生；
2. 三年以上金融从业经验，并具有较强的

的风险控制和业务评估能力；

3. 较强的团队建设和管理能力；
  4. 良好的职业道德和客户沟通能力。
- 三、业务主管
1. 全日制专科以上学历，1978年以后出生；
  2. 具有三年以上金融从业经验；
  3. 具有较强的风险控制能力和业务评估能力；
  4. 具有良好的职业道德和客户沟通能力。

### 四、业务经理（业务助理）

1. 全日制本科以上学历，具有金融工

作经验者优先放宽至大专学历；

2. 金融、经济、财务、法律等相关专业；
3. 表达能力强，具有较强的沟通能力，熟练操作办公软件；
4. 有团队协作精神，并具有良好的职业道德。

五、联系人：刘小姐，联系电话：0577-25626666  
简历请投至 rawzxdgs@163.com

瑞安五洲小额贷款股份有限公司

2013年12月23日