

达飞金融便利店是...

- ✓ 依托社区小型商超、或者由自然人通过在达飞平台建立纯线上的管理账号，利用自身的人脉资源，向周边社区人群提供理财和借贷的金融服务网点。
- ✓ 达飞平台为合作商提供账户管理、客户管理、资金投资和借贷管理、财务管理、风险管理和品牌管理服务
- ✓ 金融便利店是实现“人人都是银行家”梦想的一个简单的、现实的路径和方法。是利人利己的“普惠金融”。

我们是传统金融的革命者！

- ✓ 金融从天堂回归人间，从“高大上”回归到普罗大众，从营业厅走向千家万户
- ✓ 金融从传统金融机构的专业、专有（垄断）服务，变成为无处不在的场景化服务
- ✓ 实现金融互惠、普惠；金融为你、为我、为大家

业务范围

✓ 理财业务：

1 固定收益产品：达飞宝（线上理财）

一年期：
年化利率 年 13.2%

半年期：
年化利率 年 9 %

90 天：
年化利率 年 8 %

2 30 天：当地线下理财产品
年化利率 6 %

✓ 借贷业务（下面详细讲解）

现金循环贷



- ✓ 在授信期内（一年），用户在额定的信用额度，随借随还，循环使用。”借、还“和消费均通过达飞移动支付

A P P 完成，相当于一个安全便捷

的移动“钱包”和一个随身的电子信用卡；

- ✓ 每个月1 5 日付息，每三个月还本付息一次，
额度恢复
- ✓ 月利息3 . 5 %

H

O

W

如何成立金融便利店？

合作方式

- 1 、在现有营业部的层级之下，由合作商家与营业部（或分公司）共同组成。
- 2 、对于组建■金融便利店的合作商家要求如下：
 - 1 合作商家出资额不低于 5 万元（含5 万元）；
 - 2 合作商家不设置员工，不发展下线；
 - 3 合作商家不参与经营决策管理；
 - 4 合作商家只提供客户资源，客户的开发、维护及贷后管理工作由■客户经理完成。
 - 5 ■金融便利店利润由其推荐客户发生的移动支付借款、理财，三方理财业务所产生利润构成，并于结算完毕2 个月内按出资比例进行全额分配（扣减不良业务后）；

回报可观！

- 接近零投入，省时省力就赚钱。
- 惠及自己，帮助他人。

金融便利店利润估算案例：

金融便利店A，若每个月理财业务量200万，一年以后其理财业务利润合计为约156万元，根据分配利润50%的原则，该合作商家可获得约78万的全年收益。

金融便利店B，若每个月理财业务量200万，同时每个月还新增放款余额10万元，一年后其理财业务及放款业务利润合计为约200万元，根据分配利润50%的原则，该合作商家可获得约100万的全年收益。

金融便利店的运营安全如何保障？

中国最早的普惠金融的践行者

- 十年前始于河北秦皇岛，已走到了全中国
- 十年低调潜行、虚心做人、老实做事，因为：
把“普惠金融”作为使命，要一直做下去.....
- 正在进入新的十年，愿意和你一起“飞”！

有爱心和社会责任感的公司

- 孝亲账户
- 爱心 加油站：出租车司机和清洁工
- 渤海中学

中国联通 10:12 PM

< Back 达飞移动支付借款突破100亿

中国普惠金融先行者

开启手机借款先河



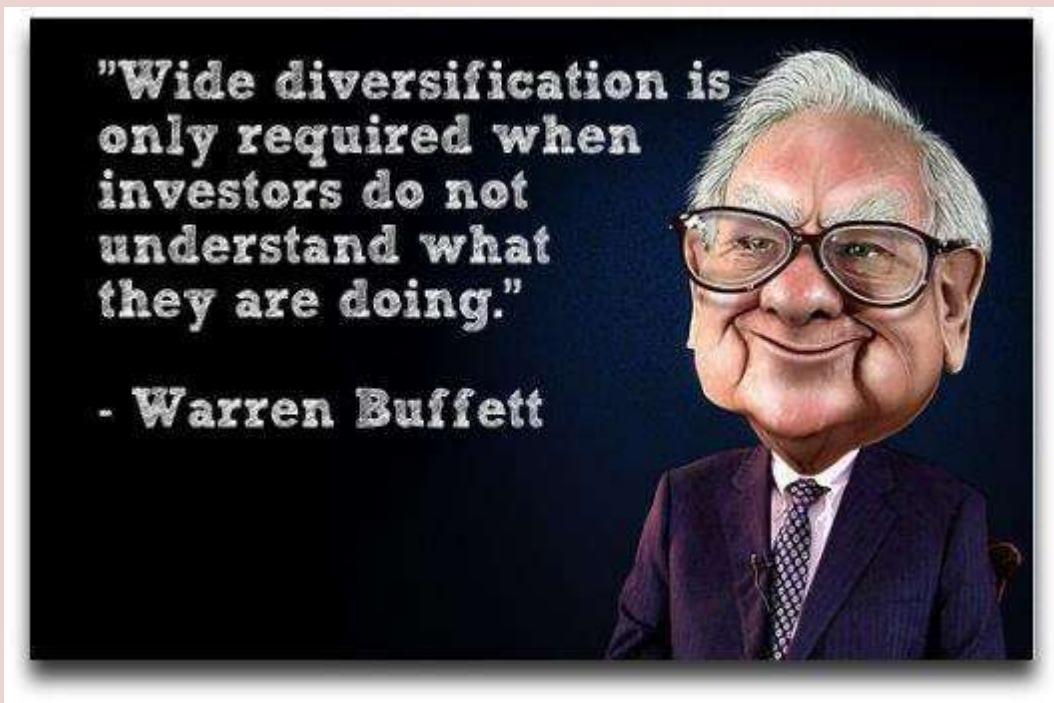
第一笔借款
2013年12月21日
20点11分20秒
至今597天
307160名用户

现金循环贷是安全的金融产品

- ✓ 每笔借款的平均额度小：授信在3000-50000之间，目前每笔借款额度平均低于10000万人民币；
- ✓ 使用周期短：平均每笔借款的用款周期为32天
- ✓ 使用频度高：平均每人每年在达飞平台借款7次

一、安全的产品属性

风险分散



风险集中 VS· 风险分散

其他：“投小借大”

通过借款金额众筹理财金额

P2P
模式

安 全

理财人A
理财人B
理财人C
理财人D
.....

借款
500万

达飞：“投大借小”

通过理财金额发放借款金额

P2P
模式

借款人A
借款人B
借款人C
借款人D
.....

投资
500万

借款金额小：违约冲动小、违约代价大

“你欠银行1 0 0
元，
你在银行的手里；
你欠银行1 亿
元，
银行在你的手里。”



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/828005046107006043>