主管总编辑助理 韩哲 主编 岳品瑜 美编 张彬 责校 刘凯晶 E-mail：news0518@163.com

Pi币磨刀霍霍向老人

自虚拟货币严打以后，有一些山寨币、传销币瞄准了下沉市场，甚至拿中老年人“开刀”。近日，北京商报记者接到读者李明（化名）反映，在他的老家新疆，兴起了一个名为Pi币的虚拟货币，宣称不用投钱可以“零撸”，教用户通过手机挖矿，并以“推荐返利”等方式发展下线，据李明称，这个币种的参与者大多是中老年人，后者对这类投资方式深信不疑……▮

“零撸”与裂变收益套路

“最近我老妈迷上了挖矿和炒币，你说这个Pi币靠谱吗？”11月24日，老家新疆、现住北京的李明向北京商报记者问道。他告诉北京商报记者，近几个月在新疆不少人都开始接触虚拟货币，其中这个号称“0成本、高收益”的Pi币，尤其被待业或退休的中老年人群青睐，玩得可谓是不亦乐乎。

吸引这些中老年人的第一点是可以“零撸”。所谓“零撸”，用李明的话来说就是不用投资本金，主要用手机签到，就可以进行挖矿，获得少部分代币。但“零撸”仅是作为一点小甜头吸引中老年人参与的第一步。要想获得更多代币，该平台还要求用户通过“邀请可信赖的朋友和家人加入社区来提高小时费率”。

公开信息显示，Pi币的总量将由三部分组成，分为挖矿收益、裂变收益和开发者奖励。其中挖矿收益将越来越少，直到消失。如果网络的总人数始终不上涨，Pi将会无限增发，一旦总人数达标，挖矿奖励将减少，Pi的发行量将进行通缩，获取Pi将变难，这种设计使得每一个用户和持币者都不断发展新用户，直到挖矿奖励归零。

同时，该团队还创造了“大使”角色，当新成员注册Pi Network时，每邀请一个人加入网络便可成为大使，基本采矿率将获得25%的奖金。团队中的每个成员在进行挖矿时，都会使“大使”的收入提高25%。

“这其实是币圈资金盘的典型套路，我们一般将其分为‘静态挖矿’和‘动态挖矿’。”一业内资深人士向北京商报记者介绍，“所谓静态挖矿一般是指投资买算力收益。根据用户投资的算力大小来决定挖到的代币及收益，另外动态挖矿就是通过邀请增加收益，既能提升自己的挖矿等级，享受挖矿加成，也能额外享受邀请好友的收益。”

在上海对外经贸大学区块链技术与应用研究中心主任刘峰看来，这种“推荐返利”的方式引诱用户发展下线，其实就是典型的“传销模式”。很多传销币都是直接拿传销的一套直接套在自己发行的加密货币上，就成了宣传中的数字货币或者XXX项目币。需要注意的是，看似投资者通过吸引新的成员挖矿，可在短时间内获利，但随着更多人加入，资金流入不足时，最下线的投资者很容易蒙受损失。

提高警惕谨慎参与

针对李明讲述的Pi币，北京商报记者通过邮箱采访了该币种运营人员，但截至发稿未收到回复。

需要注意的是，国内针对虚拟货币的挖矿活动已被禁止，虚拟货币交易等行为已被认定为非法金融活动。

北京市中闻律师事务所律师李亚提醒，山寨币市场是风险的高发区域，极易涉及非法发售代币票券、擅自公开发行证券、非法集资等违法犯罪行为。从投资的角度上，建议中老年人慎入虚拟货币市场，尽量选择境内持牌金融机构所发行的金融产品。

刘峰同样指出，对于这一类瞄准下沉市场、老年人群体为主的山寨、传销币，一方面需要直接打击犯罪分子，强化相关监管及执法环节；另一方面还需要对三四线及以下的下沉市场投入更多的普法宣传、以社区为单位来加强虚拟货币相关知识、普及以虚拟货币为噱头的反诈知识，保障普通大众尤其是老年人的财产安全。

北京商报金融调查小组

更多新闻请扫二维码

上线财富开放平台 宁波银行个人银行App 2022版全新亮相

伴随着数字化转型的加速，越来越多的商业银行开始日渐重视移动端上迭代升级，不断丰富便民服务场景，满足客户差异化金融需求。11月18日，宁波银行再现大动作，正式对外宣布个人银行App 2022版全新升级亮相，此次升级后的个人银行App 2022版本主打“开放+、智能+、陪伴+”三大特色，精选各种高频、实用的生活场景和权益，为客户带来移动金融新体验。在此次的升级中，该行上线财富开放平台，成为继招行、平安、交行、浦发后第5家推出此类平台的商业银行。

“开放+陪伴”助力普惠金融

在用户使用习惯不断向移动端迁移的今天，手机银行早已成为银行零售端获客、营销的主阵地，建立全面的金融服务生态体系，打造全面覆盖客户金融需求的“全能平台”也成为银行关注的重点。

此次宁波银行个人银行App 2022版凭借“开放+、智能+、陪伴+”三大特色，大量邀请同业及外部场景入驻，精选各种高频、实用的生活场景和权益，为客户提供便利和实惠。

目前，该行个人银行App 2022版本不仅引入饿了么外卖、猫眼电影、差旅出行、便民生活、商城、医疗、旅行、车主等八大常用场景，还针对出行、电影、车主等场景，推出品牌周系列活动，用户只要登录便可每日领取“立减红包”。另一方面，App 2022版还能化身企业客户的“内部OA”系统，成为宁波银行为学校、医院、企事业单位等企业客户提供增值服务的便捷载体。

为了满足不同客户的需求，宁波银行个人银行App 2022版设立了“N+会员体系”，将会员划分为N1-N7七个等级及S1-S4私银等级，不同会员等级将对应不同成长值，客户从注册App开始即成为N1客户，完成任务获得成长值，每个阶段配套相应权益和会员等级标识，成长每一步都有新惊喜。

金融科技提升用户使用体验

数字化转型是近年来金融机构的主旋律，“智能+”是宁波银行个人银行App 2022版本的第二个关键词。App 2022版通过个性化的版面展示，为客户提供更智能的使用体验。

比如，初次使用的新客户能够迅速了解App功能，并一键领取新客权益、专属理财；而私人银行客户，在第一时间便可获取私银专属产品服务和六大高端专属权益；老年客户使用App 2022版时，可以切换至大字版，功能更聚焦、简约，不容易误触误点。

除了个性化的版面展示，App 2022版在信息呈现和操作体验方面也更为智能。智能收支、金融日历、我的财富及月度账单等功能，帮助用户智能规划资金往来，自动提醒理财到期、信用卡还款、基金首发、定投余额不足等重要事项，实时查询不同类目的资产变动情况及收益详情。

此外，App 2022版还拥有更多贴心线上服务功能，在线理财经理服务“宁好”和线上服务厅，用户足不出户也能办理诸如挂失、激活卡、解密码等基础金融业务、咨询基础业务。

财富开放平台满足多元化需求

近年来，随着金融销售机构规范性要求的提升，财富管理的格局也越来越规模化地向银行集中。为了给客户提供更丰富的产品和更优质的服务，此次同时上线的还有宁波银行财富开放平台。

在宁波银行App中，宁波银行的合作机构可以入驻并搭建自己的“财富号”专区，发布前沿的市场资讯、专业的投资者教育内容，也可通过直播、持仓陪伴与投资者长期互动。目前，宁波银行已联动易方达、汇添富、中欧、景顺与永赢5家头部基金公司，在宁波银行App中同步推出了“Pick基金王牌战队”的主题活动，客户关注各家基金公司的财富号，学习投教内容，即可获得现金红包等奖励。

在金融服务方面，App 2022版提供贯穿基金投资全周期的投资陪伴服务。基金诊断、基金经理人评价、投资风向标、基金对比四大“选基神器”，提升基金产品信息丰富度，为客户提供投前决策依据；目标投、基金投顾、信托定投等工具，帮助客户降低自主决策门槛，更好地进行资产配置；投资交易完成之后，App提供贴心的售后陪伴，除了不同维度的持仓收益、历史收益展示，还会根据市场行情在用户的基金持仓页推送相关的市场、行业、基金相关资讯，帮助用户第一时间掌握动态。