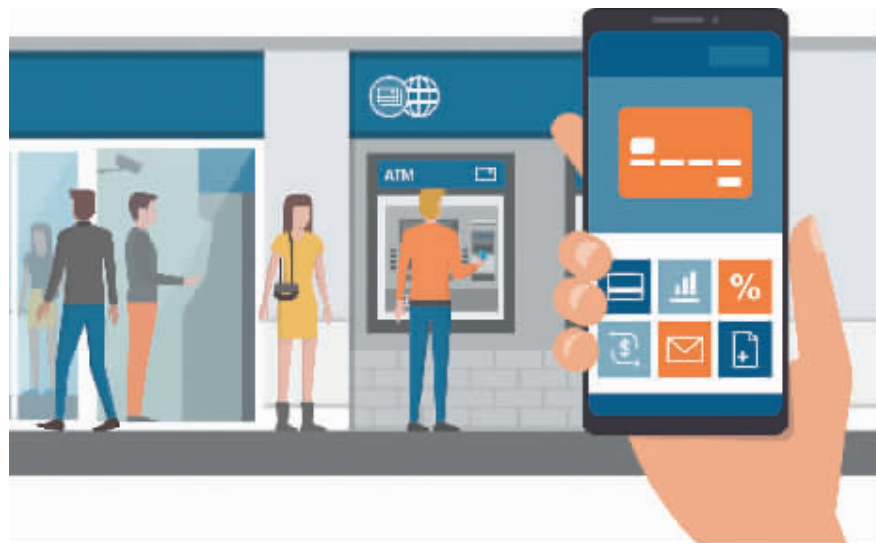


异地存款玩起IP地址障眼法

近年来，地方银行及部分民营银行通过互联网异地揽储被监管明确“喊停”。正规渠道买异地存款的“老路子”行不通了怎么办？一些推手再次“伺机而动”，将目光转向了可以提供IP地址修改的服务商，引导储户修改IP地址，钻银行技术监测漏洞，通过线上渠道异地购买存款产品。这类新型乱象也让银行防不胜防，亦有业内人士透露，有的银行可以监测出假IP，但此类监测技术手段也仅是通过筛选单一样本进行，大批量的假IP识别工作目前无法通过技术手段实现，并且，大多数中小银行并未具有鉴别假IP的能力。



推手引导储户修改IP

在监管督促地方法人银行回归服务当地本源，不得以各种方式开办异地存款的背景下，异地揽储已被叫停。但北京商报记者近日在调查过程中发现，仍有一些存款推手通过各类渠道宣传高息银行存款产品以及优惠活动，并声称全国用户均可购买。

“按季付息存款年利率4%，新手有额外奖励”“直销银行存款活动，能拿生活奖励”“新手开户，轻松拿8.8元福利”……近段时间，在社交平台上，存款推手再次活跃了起来，他们打着高息、领取福利的噱头，“叫卖”各类民营银行、直销银行存款产品，但北京商报记者注意到，这些推出产品的银行展业范围并不覆盖全国，那异地储户应如何参与呢？

“想要买存款的用户先挂IP。”推手杨（化名）给出了解决方案，简单来说就是安装IP代理软件临时修改IP地址，修改后才可以

进行开户操作。杨提供的多为民营银行存款产品，在购买攻略中清晰地写到：第一步先挂IP，第二步开户，并向储户列出了每家银行需要修改IP的地址。

例如，若想要购买某民营银行推出的按季付息存款，需要利用代理软件挂到当地随机IP；想要参加某直销银行存款送奖励活动则要用代理软件将IP地址修改为北京、上海、广东、江苏、安徽、浙江等六地。

易观分析金融行业高级分析师苏筱芮表示，此类修改IP服务的行为即为代理IP行为，需要有相关代理资质，其虽早已在网络空间存在，但迄今在地方金融管理文件中尚未出现明确的明确规定，将其与地方金融机构的存款产品结合是某些推手嗅到了“商机”，借此帮助不符合银行展业地区的储户购买存款产品。

北京求真律师事务所律师王德悦在接受北京商报记者采访时分析称，修改IP地址，目的是为了绕开监管，为用户提供IP代理服务，帮助用户篡改个人信息，影响银行

对储户的识别和认证工作；为用户提供动态IP代理服务，涉嫌非法经营罪。用户使用未经登记备案，不仅要面临个人信息泄露的风险，也可能陷入不必要的麻烦中。

钻技术漏洞实现异地存款

用假IP真的能实现异地购买存款产品吗？北京商报记者根据推手的引导下下载了一款名为爱加速的App评测后发现，该软件确实可以将手机IP地址修改为目标地区的IP地址，中国大部分省市地址均可以使用。

更换IP地址的方式也较为简单，用户只要填写手机号、验证码就可以注册成功，随后，点击当前线路就可以选择想要修改的目标地址。北京商报记者随机选择“湖南”地区进行评测，使用前，记者各类平台账号的IP地址均显示为北京，使用爱加速修改之后，IP地址立即变成了湖南郴州市。

修改IP地址后，就可以通过扫描推手提供的二维码购买存款，北京商报记者评

测发现，修改IP地址购买存款的流程与正常购买流程并无差别，不过在开户地选择上，用户需要选择修改后的IP地址，然后才可以上传身份信息、开通电子账户。在购买过程中，银行也并未识别出储户为异地用户，储户可以顺利购买存款产品。

从操作方式来看，修改IP地址是由推手引流，储户自行操作，若出现风险，储户是否需要承担责任？王德悦进一步指出，用户通过此类方式购买产品，并不会导致与银行之间的储蓄合同无效，储户的合法存款应该得到保护。但若该产品出现风险，由于储户是刻意绕过监管，存在过错，需要承担相应的过错责任。

那在操作过程中，银行是否知情？一位知情人士坦言：“有的银行可以监测出假IP，但此类监测也是要筛选样本进行，大批量的假IP识别工作目前无法通过技术手段实现，而且大多数中小银行并未具有鉴别假IP的能力”。

根据天眼查信息显示，爱加速App由上海海盾网络科技有限公司研发，对于相关服务被推手用来诱导储户购买异地存款的行为，北京商报记者致该公司进行采访，该公司相关负责人回应称：“我司提供合法合规的互联网安全接入、网络代理服务，IP是互联网通信的基础，第三方单位将IP属地用于判断用户位置信息，机制并不完善。此案例涉及个别第三方民营银行，一来是民营银行风控能力薄弱，二来是储户自发行行为，我们无法知情”。

该相关负责人表示：“我们不支持破坏网络、金融安全的违法犯罪行为，我司已经联合各商业银行建立了完善的风险控制体系，任意第三方单位都可联系我司共同定制风险控制方案，也请广大用户不要从事和参与其中”。

金融机构应加强用户IP识别

存款推手、资金掮客……这些群体游走在全国各地寻找资源从中谋利，已成为一条黑产，他们加剧存款竞争混乱，也让银行防不胜防。

“受限于一行一店”，民营银行在展业上本来就存在获客难题，在业务拓展时，确实会有一些存款推手机构来找到银行谈合作，他们开的条件非常诱人，会向银行明确有多少垂直领域的客户资源可供银行选择，但在谈合作的过程中并不会向银行明说此类引导储户修改IP的行为。这种方式一般是推手机构自行的操作。”上述知情人士说道。

对监管、银行来说，严打此类市场乱象已迫在眉睫。博通分析金融行业资深分析师王蓬博表示，从技术上来讲，应在风控系统对特殊产品用户加入可疑终端评估，比如对频繁更换IP的用户，就可以多做提醒。

苏筱芮进一步指出，此类乱象需要分而治之，App治理层面，严防某些黑产借助代理IP行为侵害用户权益，金融层面，需要督促金融机构加强用户IP识别，同时加强跨部门之间的协调联动，使得助长揽储乱象、已形成规模、具有经营性质的推手得到应有的惩罚。

“银行在用户进行登录、注册、交易等关键环节操作时，可以对获取到的用户的IP地址进行位置核验。”王德悦进一步指出，通过IP对应的地理位置信息与GPS信息交叉验证，判断用户是否使用代理服务器进行交易，是否故意隐瞒交易IP地址，从而识别判断用户本次操作行为的危险程度，以保证用户账号及交易安全。北京商报金融调查小组

资产总额上台阶、转型按下加速键 宁波银行提质增效谋发展

2022年，是银行业深化转型、加快创新的重要一年，作为地方经济的重要力量，城商行的发展也令人瞩目。今年上半年，面对内外部经营形势的变化，宁波银行坚守主业，回归本源，持续积累差异化的比较优势，交出了一份优异的“中高考”成绩单，报告期内，宁波银行实现归属于母公司股东的净利润112.68亿元，同比增长18.37%，资产质量继续保持业内较好水平，经营品质再上新台阶。

资产总额超2.2万亿

上半年，宁波银行继续践行“专注主业，服务实体”的理念，在持之以恒推进各项经营策略的基础上，不断升级客户经营逻辑，聚焦核心客户积累，用专业为客户创造价值，推动经营品质再上新台阶，实现“规模、效益、质量”良性发展，业绩指标继续延续稳健的态势。

截至2022年6月末，宁波银行资产总额超2.2万亿元，比年初增长11.12%，站上新台阶。各项存款1.25万亿元，比年初增长18.7%；各项贷款9894.81亿元，比年初增长14.69%。

盈利能力方面，2022年上半年，宁波银行实现归属于母公司股东的净利润112.68亿元，同比增长18.37%；实现营业收入294.12亿元，同比增长17.56%。

2022年上半年，宁波银行实现利息净收入173.03亿元，同比增加13.2亿元，增长8.26%，在营业收入中占比为58.83%。这得益于宁波银行持续加大对实体经济的支持力度，降低实体经济融资成本，2022年上半年一般贷款日均余额9276.14亿元，同比增长25.25%。

资产质量稳中向好

风险控制是银行核心竞争力之一，作为城商行代表之一的宁波银行，在规模和效益获得良好发展的同时，资产质量继续保持稳定。截至2022年6月末，宁波银行不良贷款率为0.77%，拨贷比4%，拨备覆盖率521.77%。而同一时期，银行业不良贷款率为1.67%、城商行不良贷款率为1.89%。

秉承着“控制风险就是减少成本、管好风险就是

创造价值”的风险理念，宁波银行把守住风险底线作为最根本的经营目标，持续完善全面、全员、全流程的风险管理体系，不良率在行业中一直处于较低水平。

资本充足方面，截至2022年6月末，宁波银行资本充足率为14.71%，一级资本充足率为10.88%，核心一级资本充足率为9.87%，年化加权平均净资产收益率为16.04%，继续保持行业较好水平；成本收入比为33.98%，同比下降0.36个百分点。

当前国内经济总体持续恢复，但复苏区域、行业不平衡问题仍较显著，各类衍生风险仍需防范，银行资产质量管控面临一定挑战。在半年报中，宁波银行也对可能存在的风险进行前瞻性预判，包括持续坚守底线思维，聚焦重点领域，防范信用风险。据介绍，该行将通过加强产业链研究，持续优化授信准入，提升大数据预警体系，及时发现风险隐患；另一方面做好重点领域风险防范，同时，做实资产分类，完善清收管理体系，不断强化风险化解能力。

专业经营迈出“新步伐”

秉承“大银行做不好，小银行做不了”的经营策略，今年上半年，宁波银行不断升级客户经营逻辑，聚焦核心客户积累，已形成了公司银行、零售公司、财富管理、私人银行、个人信贷、远程银行、信用卡、投资银行、资产托管、票据业务、金融市场、资产管理12个利润中心；子公司方面，形成了永赢基金、永赢租赁、宁银理财、宁银消金4个利润中心。

面对科技化浪潮，宁波银行聚焦智慧银行的金融科技发展愿景，持续加大资源投入，建立了“十中心”的金融科技组织架构和“三位一体”的研发中心体系，实施系统化、数字化、智能化的金融科技发展策略，推动金融与科技融合发展，通过金融科技驱动助力商业模式变革，实现为业务赋能、为客户赋能的目标。

今年上半年，宁波银行各利润中心也同样借助金融科技，积极把握数字化改革的机遇，致力于在各个业务触点上为客户提供全方位的金融服务，推动宁波银行商业模式优化与核心客户经营相辅相成，轻型银行战略布局持续深化。

展望2022年下半年，宁波银行将坚持在服务实体经济的过程中用专业为客户创造价值，持续积累差异化的比较优势，用互联网思维不断探索各利润中心的客户经营逻辑，脚踏实地推动银行可持续发展。

民生银行北京分行积极推进存款保险宣传工作



为进一步提升社会公众对存款保险制度的认知，民生银行北京分行多措并举开展了一系列存款保险宣传工作。在网点营业厅、社区街道、线上线下同步开展存款保险宣传活动。

该行充分利用线下阵地开展宣传，一是利用网点厅堂电子海报机、电子显示屏循环播放存款保险宣传海报，在厅堂公众教育区醒目位置摆放“存款保险”宣传折页，便于客户自行取阅；二是利用网点营业高峰期主动向客户发放宣传折页，并向客户耐心解答有关存款保险的相关问题；三是以微沙龙形式开展活动宣传，在网点内营造浓浓的宣传氛围。北京分行将存款保险宣传列为网点常态化宣传，尤其对于各网点周边社区老年居民客群，通过通俗易懂的话术为老年人讲解存款保险知识，力求在知识薄弱人群中加大宣传度和频次。

为扩大宣传范围、增强宣传效果，民生银行北京分行积极采取线上方式开展宣传。据悉，该行制作了一组知识普及的漫画，生动形象收获了数千次的点击量，进一步扩大了宣传效果。与此同时，该行还组织网点员工通过短视频的形式宣传与讲解存款保险制度。比如，北京安定门支行联合属地公安机关制作小视频，宣传普及金融知识及反诈的重要性，提高存款保险宣传的覆盖面，扩大社会公众对存款保险的

认知度，视频得到了众多客户的一致好评。

据了解，民生银行北京分行充分利用网点地理优势走进周边街道社区等，通过发放宣传海报、折页，向周边居民与商户介绍存款保险知识。比如，北京天通苑支行于6月开展与龙德广场京东实体店的合作宣传，依托“618活动”期间进店客户较多的优势，进行存款保险制度宣传折页发放及知识普及。

值得一提的是，为突破宣传上的地域限制，该行将昌平区列为重点区域，聚焦老年人、学生、民工等金融知识薄弱人群开展宣传活动。网点员工深入走进昌平区多个社区，如美伦堡、北沙滩、林萃社区等，采取面对面的方式优先向老年客户群体宣传存款保险制度；深入昌平区十三陵镇、富泉花园社区，开展现场宣传活动，发放宣传折页等宣传物品；深入昌平区龙潭园、龙锦苑东四区社区，开展现场宣传活动，发放3000份折页、200份宣传品。在宣传过程中，向来往周边群众现场详细讲解什么是存款保险、存款保险的保障范围有哪些、什么情况下可以进行赔付，重点普及存款保险的基础知识。

据该行相关负责人表示，民生银行北京分行会继续将各类金融知识宣传融入日常的金融服务中，采取灵活多样的宣传方式，继续加大对广大群众的宣传力度，切实维护消费者权益。图片来源：企业供图