

# 收藏人民币，没那么简单

(上接 B1 版)

人民币的收藏价值来自哪里?

该业内人士首先向记者解释了央行为什么要废陈出新。“市场中多版别人民币流通情况既不利于商业银行收兑和上缴，也不利于中国人民银行的监督和管理，更不利于群众识别。譬如，100元面额的人民币，不同版别人民币的防伪标识各有差异，老百姓识别区分有一定麻烦。”

即使目前市场流通的第五套人民币，100元券别依然还有1999版、2005版、2015版三种券别。根据央行文件，1999版人民币部分券别，银行只收不付。也就是说，这部分人民币，银行在现金业务中收回去就不再向市场发放了。以后市场流通100元人民币以2005版和2015版两种为主，群众识别起来更加方便快捷。

那么，人民币的收藏价值来自哪里?

一要成套。不管是单独的80版或是90版的收藏，或者80、90的大四套收藏，面额从100元到1角券种要齐，不能缺。

二要号码相同。就第四套人民币来说，尾数四同的较多，也有五同、六同。尾数相同的越多，越能激发收藏热情。大部分藏友经常到钱币网站、钱币交流群里和钱币爱好者互换收藏钱币号码，慢慢收齐整套同号钱币。

三要看品种的数量。有些藏友以收藏单品为主，一般以发行量少、市场留存少的品种居多，比如50元、2元、2角这些券别品种。同时，收藏单张和百连刀货升值空间又有区分，一般情况下百连刀货无论是成交量还是价格都具有较大优势。

记者同时调查了解了平顶山古玩城、园林路收藏店等钱币市场，在央行公告前，第四套人民币裸钞在钱币藏友之间交流价格为500元至600元，公告之后涨至700多元，而它的面额加起来只有1688元。



(资料图)

收藏价值的第三点体现在成套百连。也就是说，不但尾数相同，而且尾数要相连，中间不断号，从100元到1角，以100套为一体。央行公告发布后，第四套人民币成套百连的市场行情涨了3万多元，目前在85万元左右，面额相加只有16880元，而市场大有继续上涨趋势。

当然，单张纸币并非一定没有收藏价值，物以稀为贵是收藏市场颠扑不破的真理。

第四套人民币1980版的50元面额纸币，目前市场行情在2800元至3000元左右，比同年版的100元面额价格还高了将近2000元，原因就是50元面额的纸币市场发行、留存量少。其他面额的单张人民币也有类似行情。以2元纸币为例，1955年3月1日发行、1976年12月停用的第二套人民币中的2元纸币，市场行情为3000多元，第三套1960版人民币2元也是众多钱币收藏投资者不断追捧的对象，价格在2000元左右。这与需求增大和市场存量减少有关。

## 收藏人民币不能单枪匹马

如上所说，人民币要具有收藏价值，既要成套，又要尾数相同，还要看其发行、留存量，最好可以成套百连。那么作为普通人，把同版的人民币集成一套还算容易，但要尾数相同还要连号，单枪匹马几乎难以实现，仅仅是把手上的第四套人民币保存起来，更难达升值目的，也谈不上是收藏。

“要收藏整套人民币，最好是加入收藏圈子，大家彼此交流。”这位业内人士说，“收藏者互通有无，既增加收藏品种，又可以相互学习和交流。希望更多的钱币爱好者通过收藏交流，进一步促进钱币文化的发展和弘扬”。

另外，达到收藏级别的纸币要求全新，存在污、损、缺的钱币收藏起来没有多少价值。

在对钱币市场调查时，收藏人士告诉记者，去年以来，大家对房地产市场多持观望甚至抛售态度，再加上年后美方主动挑起贸易战，世界股市历经两次巨

震，A股也被波及，股民纷纷逃离股市，在这种经济金融背景下，巧遇央行宣布停止流通第四套人民币，使这些房市、股市出逃资金和人民币收藏有了握手的机会。短短几天，第四套人民币的行情就涨了三分之一。“我依然看好第四套人民币的收藏前景。”不少藏友如是说。

## 流通中的人民币禁止交易

不过，在第四套人民币正式退出市场前，均不允许买卖。

《中华人民共和国人民币管理条例》第二十五条规定，禁止非法买卖流通人民币；纪念币的买卖，应当遵守中国人民银行的有关规定。第二十六条还规定，装帧流通人民币和经营流通人民币，应当经中国人民银行批准。

我市银行业有关人士告诉记者，那些有收藏价值的人民币是指已经停止流通的版别，收藏要有方法更要合法。其他情况，比如错版人民币，银行一旦发现也会要求收回，有的流入了收藏市场，其实是不合法的。

## 加大扶持力度 光伏照亮富路 农行鲁山县支行 助力金融扶贫

本报讯 在鲁山县张店乡邢沟村，家家户户都有一块光伏板，犹如一面镜子吸收着太阳的光和热，也使村民们有了生财之道。昨天上午，该村村干部激动地说：“多亏了县农行助力，让光伏照亮了乡亲们的致富路。”

据了解，今年初以来，农行平顶山分行鲁山县支行不断加大金融扶贫力度，挑选精兵强将组成“金融扶贫小分队”，根据鲁山县金融扶贫中心和扶贫办推荐的贫困户名单，帮助贫困户依托光伏发电生财，走上富裕之路。

接到任务后，农行鲁山县支行“金融扶贫小分队”马不停蹄，夜以继日对贫困户进行考察筛选，完善资料，录入上传，以最快的速度发放贷款，确保资金及早到位，早见效益。

目前，该行已为该县的张店、下汤、瓦屋和尧山等20多个乡镇的200余户贫困户发放光伏扶贫贷款600多万元，户均年收入将达到6000多元。(陈海 边钢刚)

## 农行叶县支行 举行农银 E商管家推介会

本报讯 3月25日，农行平顶山分行叶县支行和河南创大粮食加工有限公司举行订货会暨农银E商管家推介会。双方合作共赢，既推广了农行的E商管家业务，也给客户带来了便利与实惠。

据了解，河南创大粮食加工有限公司于今年3月12日成功入驻农行E商管家。叶县支行一直致力于帮助创大公司绑定下游批发商。创大客户不仅遍布平顶山领域的众多县域，产品更是畅销湖北、湖南等省份。农行尽最大努力进县、跑乡镇，辅助客户申请注册，绑定其上游供货商。

3月25日，河南创大挂面订货会暨农业银行E商管家推介会如期举行。从活动的前期准备到会场布置再到活动流程，农行叶县支行负责人亲自把关，严格敲定细节。该行行长与河南创大粮食加工有限公司负责人深度交流，共谋美好合作前景。

订货会上，订货商来一个核对一个。农行和创大确保下游客户农银E管家都能顺利订货，多下单。客户走的急，只拿了现金，怎么办？只能干着急吗？没关系！农行叶县支行工作人员现场为客户开卡，开掌银，登录E管家，让客户现场订货畅通无阻。农行平顶山分行电子银行部史志军现场为客户详细讲解E商管家带给客户的便利与实惠。

3月25日，对农行和商家来说，是个选择双赢，拓展知识的日子。交易过程中有疑问？现场有农行的工作人员给予技术支持，让订货畅通无阻。

当天的订货会成果满满，当天共交易1116万元。农行叶县支行有关人士称，相信未来通过银商联手，农行的E商管家业务将更上一层楼。(张霄 王珊)

# 工行升级聚合支付平台 力挺居民消费

本报讯 笔者昨天从工行平顶山分行了解到，3月23日，工商银行召开合作商户大会，宣布将全面升级聚合支付平台——e支付2.0，搭建起以客户和商户为核心，线上和线下一体化的消费金融生态圈，打造更加安全便捷的金融服务环境，促进居民的

消费升级。

工商银行相关负责人表示，随着支付手段和消费场景日新月异，人们的消费支付习惯也日益多元化。为最大限度地便利商户与客户两端的应用，工行在已有的开放式收单支付平台上增添并完善了聚合功能，能同时

受理微信、支付宝等第三方支付，并支持各家银行APP等银联标准二维码，不仅方便个人客户根据自身偏好选择支付方式，而且统一了商户对账出口，大大简化了商户的日常操作环节。同时，工行的收单支付服务具有银行级安全保障，在支付过程中采

用国际先进技术对支付个人卡号进行变异处理，隐藏真实卡号信息，确保客户交易安全和信息安全。目前，聚合支付平台——e支付2.0全面覆盖卖场、商超、公交、地铁、高校食堂、菜市场等大众消费场景，惠及超过10亿用户。(王水记 张霄)

# 工行优化网点岗位设置 提升服务水平

本报讯 为配合工行总行和河南省分行营业网点岗位设置与劳动组合优化工作的推进，进一步优化营业网点人力资源配置，持续提升网点服务效能，有效提升网点营销能力和服务水平，工行平顶山分行结合本行实际情况，深入谋划、快速行动，制订工作实施方案，快速推进营业网点岗位设置与劳动组合优化工作。

据了解，工行平顶山分行通过学习工行总行和河南省分行相关文件，充分认识到开展营业网点岗位设置和劳动组合优化工作的重要性、复杂性，并成立了工作领导小组，召开了“工行

平顶山分行营业网点岗位设置和劳动组合优化工作推进会”，对营业网点岗位设置和劳动组合优化工作进行讨论交流。同时依据省分行《实施方案》结合自身情况制订《工行平顶山分行营业网点岗位设置与劳动组合优化工作实施方案》，指定4个网点为第一批推广试点网点，明确岗位职责、细化推广计划，制订兼岗补位机制、人员培训计划和部门责任，强化风险管理，稳步推进工作进度。

据介绍，工行平顶山分行利用网点晨会、周例会通过集中培训、情景模拟等形式，加强网点

人员综合化业务培训。运行管理部认真梳理网点人员岗位持证情况，进行台账管理，对于未取得岗位资格人员要求须在2018年第一次资格证中取得认证，并将认证结果纳入网点绩效考核中，提升员工对资格认证体系的重视程度。积极协调相关专业部门，分专业开展技能培训，推动岗位各岗位人员业务素质向综合化转变。

为确保各项工作的连续性、稳定性，工行平顶山分行进一步加强风险防控，要求试点推广网点结合本网点情况，制订和完善网点人员补位机制，责任到人，做

好合规补位，确保网点业务真实性审核、保障网点风险管控能力和运行质量。在系统硬控制实现以前，指定专人每天跟踪查看网点运营评价管理系统中的“网点人员限异常监测”的异常数据，及时进行处理落实岗位之间的互斥分离要求，避免出现不相容权限混用、乱用的违规行为。

与此同时，该行加大推广宣传力度，做好客户与员工之间的沟通解释工作，及时将试点网点的推广的先进经验和心得体会进行总结，利用信箱、微信分享到全行，加快整体推广进度。(关琳琳 张霄)