

“菊花1角”将逐步退市 成套收藏才有价值

目前市面上“菊花1角”是成套收藏交易的,价格根据品相不同相差很多。相比之下,大多数人手中的散币并不具有投资价值。

中国人民银行发布通知称,自2016年11月1日起,对第四套人民币1角硬币实行只收不付,也就是说,人们十分熟悉的旧版菊花图案1角硬币,流通量将逐步减少。消息一出,不少人认为收藏“菊花1角”有升值前景。记者从钱币收藏市场了解到,目前市面上“菊花1角”是成套收藏交易的,价格根据品相不同相差很多。相比之下,大多数人手中的散币并不具有投资价值。

银行:

“菊花1角”硬币只收不付

据笔者了解,从11月1日起,中国人民银行将对第四套人民币中的“菊花1角”硬币,也就是正面1角字样和菊花图案,反面是国徽和制作年份的,俗称“菊花1角”的硬币只收不付。新收以及库存的“菊花1角”硬币将作为残损人民币单独交存人民银行发行库,所有银行业务中用于支付的一角硬币都将会是第五套人民币中的“兰花1角”。

当然,这并不意味着“菊花1角”就此彻底退出了流通市场,人们手中的“菊花1角”仍旧可以自由流通,并且在正式退出流通之前还有很长一段时间,不过在此期间如果将“菊花1角”拿到银行兑换,换到的将全部是“兰花1角”。而“菊花1角”,自然也就多了一层收藏意义。

支招:

人民币收藏得清楚些门道

受只收不付决策的影响,市场上的“菊花1角”硬币流通量正在逐渐减少,也由此正成为收藏热门。

当前市面上最常见的人民币1角硬币是第五套,而第四套1角币使用铝镁材质,便于塑形却也易损耗、



不耐保存,因而其市面流通时间相对较短。同时,也因为这个材质,在造币的过程中,残品率较高,市面上的硬币中,“菊花1角”占了较大一部分。因此,该种硬币在收藏市场早就有一定的群体。

据笔者了解,在一些收藏爱好者和研究者眼里,“菊花1角”是特别的。“菊花1角”采用了空前的“外圆内凹九边形”设计,在目前发行的硬币当中,只有“菊花1角”采用了这种设计。此外,“菊花1角”无论是从直径还是厚度上,都要大于同一套人民币当中的“梅花5角”硬币。所以,一些收藏爱好者和钱币研究者对“菊花1角”格外钟爱。

“菊花1角”硬币直径22.5毫米,正面图案为菊花图案,面值1角,并注汉语拼音。背面图案为国徽、汉字“中华人民共和国”及其拼音、阿拉伯数字年号。币材质为铝镁合金,外齿为光边。发行年份为1991~2000年,共计10个年份。有业内人士认为,“菊花1角”硬币的存世量已经越来越少,收集难度相应越来越大,未来或将有收藏升值空间,尤其是2000年版“菊花1角”,但是收藏投资,最好还是优先考虑全新品。

当然,除去最近火热的“菊花1角”硬币,在投资领域,有关于人民币的投资理财早已不是一件稀奇事。除了“菊花1角”之外,还有很多人民币拥有收藏价值。中国人民银行在1980~1981年间发行过一套2角硬币,这是中国发行过的唯一一套2角硬币,而后由于各种原因,2角硬币不再发行,导致该种硬币因为发行时间短,存世数量极少,自然而然地,其收藏价值也相应跟着水涨船高。

相对2角硬币,发行时间更早的分币也有着一定的收藏价值,这其中以收藏界所称的“五朵金花”最为珍贵,即1979年、1980年、1981年的5分硬币,1980年的2分硬币和1981年的1分硬币。据了解,目前这样一套“五大天王”,如今每枚分币的售价都有上千元。此外,1955年的1分硬币、1957年的1分硬币、1992年的1分硬币和1992年的2分硬币,这四种分币每枚的价值都在200元以上。但是以上这些分币的发行量很小,且大多用于赠送外宾,因而人们手中其他年份的普通分币,价值并不高。

第一套人民币1948年12月1日~1953年12月陆续发行。由于当时存在着通货膨胀严重以及物价高涨的问题,第一套人民币并没有发行辅币,也没有发行金属货币。另外,第一套人民币也没有水印,防伪效果较差。鉴于第一套人民币发行年代久远,而且流通时间不足7年,现已成为收藏市场上存世量最少、收藏难度最大的一套人民币。第一套人民币的品种多、印刷水平差别很大、防伪效果较差。在收藏市场见到所谓真品但价格太便宜的话应小心真伪。



提醒:

市面上流通的散币大部分不值得收藏

近来,人民币投资越来越受人们欢迎。部分人看中了其升值潜力大、易学易懂、品类少、易整理、安全有保障、不容易伪造以及介入门槛低的特点,纷纷盯准了这样一块“大蛋糕”。

一般来说,时间越久、保存越完整、品相越好,价值越高;面值越大、价值越高;稀少冠号(冠号往往代表着钱币发行量的多少,号码尾数越小,发行量越小,并且特殊号码也具有一定的收藏价值)或者一些特殊号码的钱币价值越高,纪念钞的收藏价值更高,而连体钞作为不流通的钱币,仅供收藏和投资,因此也具备非常高的收藏价值和升值价值。

“菊花1角”逐渐退出流通的消息一出,不少人表示看好其升值的潜力。但是业内人士提醒,目前,市面上流通的散币大部分并无成为收藏品的可能。据透露,除了2000年的“菊花1角”因未直接上市流通,在邮币卡市场能单独交易外,其他年份的“菊花1角”目前基本是成套交易的,且对品相要求非常高,想要卖高价,有划痕、氧化变色的散币基本是不可能的。

硬币价格上涨、升值数倍的例子并不少见,并且往往硬币高价回收的消息都传得有模有样,甚至还附带“硬币回收价格目录表”,如2000年1元牡丹硬币价值2000元的信息曾屡次被传出。但根据业内人士介绍,正是由于2000年的1元牡丹币铸造成本超出面值好几倍,加之当时发行量也少,所以才有了炒作的支撑点。

一般来说,价格越高的硬币,同时也是造假的高发区。例如,通过改刻年份,可将市面上常见的硬币改成稀少的硬币,进而身价暴涨上千倍。因此,对这些突然走红的藏品,最好不要轻易跟风。

业内人士提醒,目前“菊花1角”硬币还在市面上流通,按照我国法律法规是禁止买卖的。由于现在部分“菊花1角”的交易价格已经远超过币值,因此存在一定的造假空间,不建议没有钱币收藏经验者贸然出手大量收购。目前收藏市场上已经有不少赝品存在,大家也不要盲目购买来源不明的硬币。 周一海

应对银行卡收费小技巧

银行上调ATM跨行取款收费标准

某银行上调ATM跨行取款收费标准:自12月15日起,每月境内前6笔ATM跨行取款交易免收手续费,从第7笔开始,收取每笔4元手续费。

对策:1.线上转账支付又快又实惠,如果需要跨行取现,可以通过网络和手机银行先转到附近银行,然后取现;2.相比之下,国有大行收费要高于股份制银行,在异地取款,可选择股份制银行。

你的银行卡可能还在收年费

国家规定,银行卡不能再收取年费、取现手续费、短信通知费、转账汇款手续费、小额账户管理费等等。但很多银行对此是软执行,不会告知客户。

对策:小钱也是钱,赶快带上身份证去银行柜台清理一下手中的卡。

支付宝提现开始收费

10月起,支付宝将对个人用户超出免费额度的提现收取0.1%的服务费,个人用户每人累计享有2万元的基础免费提现额度。

对策:1.直接用支付宝消费;2.用支付宝进行理财,赚取收益抵消手续费;3.充分利用余额宝;4.尽量使用支付宝对支付宝转账。

信用卡将取消滞纳金,改收违约金

邮政储蓄银行自明年1月1日起,将对信用卡部分业务收费项目取消滞纳金,改收违约金,收费标准为最低还款额未还部分的5%。此前,多家银行已公告从明年起将以违约金替代滞纳金。

对策:滞纳金虽取消,但如有欠款还是要交违约金。所以,持卡人按时还款才是万全之策。 张时月

译见赋能跨语言大数据渠道生态 上亿市场即将开启



2016年11月18日,2016“赋能·译见”渠道招商大会在北京圆满落幕。来自全国近二十个领域的上百家企业盛情赴会,共谋跨语言大数据未来发展。会上,中译语通科技(北京)有限公司(以下简称“中译语通”)详细介绍了公司战略布局及解读跨语言大数据平台“译见”的渠道政策,并展示了“译见”在新闻、科技、医疗、工业、农业等垂直领域解决方案及智能搜索、实时热点分析等先进服务能力。会议现场,巨大的市场蛋糕及高品质的产品平台吸引渠道商踊跃签约,现场签约金额达3000万元。同时,许多渠道商和技术企业纷纷表明了加盟合作的意向,会场盛况空前。

跨语言大数据价值亟待挖掘

大数据时代,全球多个国家都在以国家战略开采用数据价值,2015年全球大数据总收入为384亿美元,其中中国市场规模为767亿元人民币。《2015年中国大数据交易白皮书》预测,到2020年我国大数据产业市场规模将至8228亿元,年复合增速达到48.5%。

但是,从市场需求角度看,目前基于中文的大数据分析系统,无法满足政府与国家安全机构对全球信息实时获取与分析的需求,大部分垂直领域的跨语言大数据分析尚属蓝海市场;从技术角度来看,受限于机器翻译和大数据处理技术的过高门槛,研究机构尚不具备全球大数据分析的能力。

“译见”作为中译语通于2016年5月底发布的全球首款跨语言大数据分析平台,将让数据无国界语种之分,通过呈指数增长的量级数据展示大数据产业中强大的更多未被挖掘开採的价值。

通过“译见”开启跨语言大数据宝藏

毋庸置疑,跨语言大数据是全球经营战略中极其重要且必不可少的一环。“译见”跨语言大数据分析平台基于大数据分析、机器翻译、机器学习、语义搜索和深度神经网络等技术推出,已实现覆盖65种语言、100余个主要国家和地区,能够为各行各业提供领先的全球行业资讯分析、企业分析、产品分析、社会事件监测、行业调研分析和重要决策支持等。

在本次大会上,中译语通副总裁王丹颖整体分析了大数据全球市场,并阐述了“译见”在其中的战略主导地位;中译语通CTO程国民,对“译见”的研发体系及核心技术进行了整体介绍。除此之外,“译见”团队还分别从销售、商务、市场等不同的角度为渠道商讲解了对应业务及支持政策。

未来,中译语通将在全国范围内大力发展渠道代理商体系,快速引领跨语言大数据产业发展,与合作伙伴一起建设强大的跨语言大数据生态共荣圈。

跨语言大数据市场红利时代来临

为使全球更多企业都能享受到跨语言大数据带来的创新价值,中译语通最大限度为渠道合作伙伴提供优惠政策及服务支持。所有有意加入中译语通渠道阵营的合作伙伴,将根据各自特点,经过科学的资质评定和培训以后,分别以金牌代理、技术服务中心、战略合作伙伴三种类型代理“译见”业务,并享受不同级别的返点政策。

同时,为了保障广大合作伙伴的利益,中译语通将投入千万级资金为合作伙伴提供营销推广、市场推广、技术及售后等广泛支持。

会议现场,聚会的市场蛋糕及高品质的产品平台吸引红麦聚信等七家渠道商现场签约,现场签约金额高达3000万元。同时,商智通等五家合作伙伴确定签约意向,其他诸多渠道商纷纷表明了合作意向,会场盛况空前。

自7月“译见”销售政策及解决方案发布以来,此次大会为“译见”又一次重磅亮相。未来,以构建多边共赢生态平台为准则,已完成2.5亿元B轮融资的中译语通,将持续打造创新型跨语言大数据生态圈,为全球企业带来无限商机。

网络理财 三重防护避免踩雷

网络理财起源于网络借贷,最原始的网络理财其实是民间的一种小额借款模式,主要为无法向银行借款的人提供服务。也就是后来的P2P,P2P其实是网络理财中最典型的代表,当下都把P2P理财称之为网络理财。P2P的意思为个人对个人,是个人通过第三方平台(P2P公司)在收取一定服务费用的前提下向其他个人提供小额借贷的金融模式。

网络理财以其操作的简便性和高收益被投资人追捧,但是网络理财不完善的体系也让投资者头痛,投资者往往被高息蒙蔽了头脑,而忘记潜在的风险,网络理财想避免踩雷,最好做到三重防护。

网络理财平台需规范

网络理财最重要的就是产品,产品一定要符合当下的需求且符合国家政策。其次,是否有一套完善的风险管控技术,是否有抵押,是否有一套严格的信审流程,是否有一个成熟的风险控制团队,是否有还款风险金,是否每一笔的债权都是非常透明化,是否每个月都会在固定的时间给客户邮寄账单和债权列表,等等,这是非常重要的一些问题,所以客户在进行选择的时候一定要了解清楚。

网络理财平台需有强大背景

所选产品平台实力一般越大,其风险管控越严格,因为平台大,所以每一笔债权都会经过严格审核,才会转让给出借人。另外,公司的实力和规模也是衡量一个公司规范与否一个非常重要的指标。还有公司的注册资金,在全国的营业部的规模也都是非常重要的指标。

网络理财平台协议需认真阅读

规范性认购产品时务必要把合同中的每一条认真地阅读清楚,摸清每一条每个字的具体含义,千万不要马马虎虎的就把合同给签署了,而对于其中的条条框框一无所知,若将来真的产生风险,后悔也来不及了。



科学有效地配置健康医疗险

健康医疗类保险产品多样,每一类产品都有其独特的功能。对于不同的家庭来说,一家人有老有小,有男有女,需求不同,偏好各异,究竟该如何有效地组合配置呢?为了帮助不同的投保者找到适合自己的保险方案,我们按不同年龄不同人群的健康风险及需求特征进行了综合的模拟分析,供读者根据自己的年龄、职业、健康状况等因素“对号入座”,对比参考。

30岁以下年轻人

20~30岁的年轻人正处于事业起步期及打拼期,有社会基础医疗保障,但可用保险预算总体较少,对保费支出相对比较敏感。由于重疾发病日趋低龄化,且该年龄段群体的财务抗风险能力较低,建议尽早转嫁核心风险。考虑到保费压力,可选择消费型防癌险、重疾险产品。

25~40岁女性

这一年龄段的女性多拥有基础的社会医疗保障,事业层次以及经济能力有一定差异。相比男性,这一年龄段的大部分女性需面临妊娠、生育等特殊的人生阶段,因此有较为特定的健康医疗风险。不同经济条件的女性可根据自己面临的主要风险特征,选择相应的产品,推荐按需配置女性重疾险以及在怀孕初期配置母婴保险。

30~45岁家庭支柱

30~45岁的青壮年多已进入事业上升期,收入逐步增加,一般都有社会医疗保险,也有相对较多的可用保险预算,部分可能还拥有补充的团体商业保险这一企业福利,这样一来,他们的大部分医疗费用基本有了较好的保障。但由于工作压力及家庭责任也在加大,因此买一份重大疾病险以抵御核心风险同样非常必要。另外,考虑到这一年龄段的人群往往是家庭经济的主要来源,因此预算充足的家庭还可以考虑增加与其他保障无冲突的足额住院津贴,



以防一家之主住院后对家庭收入的影响,推荐选择重大疾病保险加高额住院津贴的健康医疗保险组合。

45~55岁中年人

这一阶段的中年人基本拥有基础的社会医疗保险,可用保险预算中等。考虑到大部分健康医疗险的投保年龄上限在55周岁,且同等保障所需的保费与年龄成正比,因此处于这一年龄层的中年人如果想通过健康医疗保险转嫁风险,应尽早及时投保,建议优先投保重大疾病险。如若错过了55岁这一最后的投保年龄(虽然也有一些健康险的投保年龄限制在60岁,但此时的总缴费大多已超过保额,保障的效果非常有限),则建议转而在子女身上做文章,加强子女保障,减少子女的医疗费用支出,同时有意识地自备专项用途的健康医疗基金。

35~55岁富裕人群

对于高资产、高收入的高净值人群而言,医疗费用的支出并不是特别大的负担,但其通常对高端医疗资源及各项就诊服务有较高的需求。考虑到这一群体可以制定充足的保险预算,建议可配置保障周全、服务完善的全球医疗保险计划。 宋颂

人寿保险受益人和投保人均排除了配偶一方 即使婚姻存续期内购买这份财产也属于个人

由于保险与一般家庭理财资产不同,它需要制定受益人,具备资产保全、家产传承的特点。所以无论婚姻是否出现危机,指定受益人都是可以保住自己的资金。

首先,夫妻一方个人财产在婚后以共同财产投保,保险金为个人财产,但已经缴纳的保费中有一半属于对方;其次,购买与人身相关的寿险,合同中的财产利益明确由受益人享有。即如果一方给自己买保险,受益人是自己或者父母,财产不被分割;如果一方为父母购买保险,受益人为自己,财产一样不被分割。但如果投保人和受益人角色为夫妻双方,即一方买保险,受益人为另一方,这

个时候保单按照现金价值进行分割。第三,如果是储蓄性质或者分红性质的保险,应当作为夫妻共同财产进行分割。第四,夫妻在婚姻存续期内为子女投保人身保险,离婚时夫妻之间不存在补偿问题,只需要将投保人或者受益人变更为抚养方,如果不能变更,对退保后的费用进行分割。

也就是说,所有资产,只有人寿保险具有不可分割的特点。即使是在婚姻存续期内购买的保险,只要受益人和投保人均排除了配偶一方,这份财产就属于个人。

李力