

牛年纪念币再次预约掀起纪念币收藏热

这些投资“知识点”知否？



文图
周晓玲

近日，吉祥文化纪念币发售，牛年纪念币、武夷山纪念币等再次发起预约销售，掀起一股纪念币收藏热。据了解，纪念币保值增值比较稳定，成为很多投资和收藏爱好者的“心头好”，但不同纪念币的升值空间也存在差异。业内人士表示，眼下也有不少商家为了变现正低价抛售纪念币，此时入手成本较低，有闲钱的话是收藏的好时机。

牛年纪念币再次开放预约

牛年纪念币于5月21日再次开放预约，本次通过工商银行、交通银行、浦发银行、华夏银行、邮储银行、中国农业银行预约兑换。据了解，可预约的数量为之前兑换出的数量，而且上次已预约的客户本次还可以预约，这意味着竞争更加激烈。

“上次没有预约到，这次要抓住机会了。”家住东城的王先生本次预约开放前就高度关注，但5月21日晚上，他还是没有

预约到。“进入到预约页面了，但显示额度为零。”王先生无奈地说。工商银行东莞分行工作人员表示，市民预约纪念币的热情不减，这次也是没几分钟就预约完了，牛年纪念币的预约相对于前几年的生肖纪念币，显得更为紧俏。

据了解，2021年牛年纪念币之所以特别紧俏，与它的发行量有直接的关系。数据显示，牛年生肖纪念币的发行量为1.5亿。

枚，是二轮生肖纪念币中，除了生肖羊币之外发行量最少的。这也导致它上市以后，有了较为明显的涨幅。笔者上淘宝搜索“牛年纪念币”，看到2021年牛年纪念币的售价是12元~16元/枚，整卷20枚2021年牛年纪念币的价格是280多元。通过银行预约兑换是10元/枚，一卷20枚200元。这意味着从年初到现在，一卷牛年纪念币增值80元左右。

不同纪念币价值有差异

据了解，生肖纪念币的升幅幅度差异大，一方面与发行量有直接关系，另一方面与题材、寓意有关。目前，在第二轮生肖纪念币中，2015年羊年纪念币的发行量最少，为8000万枚，其升值幅度也是最大。东莞市国金文化传播有限公司总经理刘铁雄告诉笔者，羊年纪念币单枚市场价格是68元左右，疫情之前更是高达110元左右。

第二轮生肖纪念币除了羊年的和牛年的发行量较少，其他的发行量大，升值幅度也不大。如2016年猴年纪念

币、2017年鸡年纪念币的发行量均为5亿枚，单枚市场价格在10元~12元之间。2018年狗年纪念币、2019年猪年纪念币、2020年鼠年纪念币的发行量分别是3.5亿、2.5亿、2.5亿，单枚市场价格为11元~13元。

纪念币想要保值增值，品相也很重要。据了解，同一个生肖由于品相差异，价格也会有很大差异。其次是保存也很重要，如果受天气等一些自然因素和保存环境的影响导致画面变质等，也会影响其价值。

选择纪念币投资有技巧

据了解，收藏投资纪念币，除了发行量、寓意、品相等因素外，纪念币的种类也对升值空间具有影响。以生肖纪念币为例，除了人民银行发行的生肖纪念币之外，各个银行也会在春节前后推出贵金属生肖纪念币或纪念钞。与中国人民银行发行的相比，各个银行推出的金、银纪念币或纪念钞具有保值的功能，但升值空间更大。

除了纪念币以外，逐渐退出流通市场的硬币是否有收藏价值呢？“硬币会有升值空间，更多是文献价值，一个市的生产铸造代表了一个时代符号，包括文化方面或冶炼技术方面，都会在币上面表现出来，收藏价值相对来说不高。”

刘铁雄表示。除此以外，纸币也是较为常见的收藏品。刘铁雄认为，纸币的收藏价值会更高，主要是因为纸不易保管，对环境有要求，存世量越来越少，升值空间更大。

据悉，眼下也有不少商家为了变现低价抛售纪念币，导致纪念币价格出现普遍下降。“第四套人民币之前的市场价格是980元，现在为590元；第二轮生肖羊年纪念币之前是110元左右，现在价格为68元左右；奥运纪念币一套的价格之前是390元，现在是255元。”有业内人士告诉笔者，此时入手成本较低，有闲钱的话是收藏的好时机。

能源行业再出新基 剑指“核心制造”

近期市场在修复行情中震荡前行。5月收官之时，受到中央碳达峰碳中和会议利好刺激，叠加海外新能源车利好政策，景气度上行，A股新能源车板块爆发，动

力电池、锂电电解液等概念板块领涨，全行业规模最大的新能源主题基金——华夏能源革新(003834)迅速拉升，净值已逼近1月的历史高点。华夏能源革新近

一年146.17%的涨幅不仅位列主动股票开放型基金第一，也超过了主动混合型、指数型基金第一的涨幅。(数据来源：Wind，截至5月28日)(陶丽蓉 杨广)

东莞银行推动第三代社保卡便民服务进村社
已开展便民活动2600余场

近日，以“为民办实事，服务进村社”为主题的第三代社保卡便民服务进村社宣传活动(主会场)在石碣镇文化广场举行。据悉，今年以来，东莞银行积极响应东莞市第三代社保卡建设要求，主动开展便民服务进村社，截至目前，该行共开展便民服务进村社活动2600余场。



活动现场

为超百万持卡人提供便民升级服务

4月28日，村民叶先生为大罗沙村委会的贴心服务送来了锦旗。叶先生为东莞银行的社保客户，前期由于社保卡医疗账户一直不能正常使用，但银行员工在银行端查询状态属于正常，为此叶先生非常着急。大罗沙村委会工作人员了解情况后马上联系东莞银行。随后，东莞银行工作人员马上反映情况给上级部门，上级部门与社保局进行反馈与核查，找到问题点马上进行处理，最后叶先生的社保卡可正常使用。叶先生对大罗沙村及东莞银行服务非常认可，于是在4月28日赠送了锦旗以表感谢及鼓励。

自东莞银行开展便民服务进

村社活动以来，这样的案例不在少数。2021年初，为加快社保卡三代卡升级步伐，东莞银行进一步扩大了三代社保卡升级的推广及服务范围，主动为东莞本地村社升级的100余万社保卡持卡人提供便民升级服务。

东莞银行工作人员一次又一次的便民服务走进村社，不断地优化行内社保卡激活系统及流程，为更加高效地开展第三代社保卡升级换卡工作及村民社保卡换卡期间持续享受社保服务保驾护航。自第三代社保卡建设启动以来，截至目前，该行共开展便民服务进村社活动2600余场。

第三代社保卡融合多种民生服务功能

目前，全市已发放实体社保卡1250万张，换发第三代社保卡超170万张，东莞银行发放的东莞市第三代社保卡超过120万张。截至2021年一季度末，东莞银行已发行社保卡超300万张，发卡量在东莞市社保卡合作银行中排名第一。为保障用卡服务，东莞银行积极为各村社区和参保单位的广大持卡人提供上门和各项专属银行增值服务，广受村民好评。

据悉，东莞第三代社保卡，不仅承接了第二代社保卡原有的社会保障、医疗健康、金融服务等功能，而且支持“多卡融合、一卡通用”，现已加载交通出行、文化体验、民生缴费、待遇发放等创新应用。

用场景。接下来，相关部门将进一步丰富第三代社保卡“一卡通”居民服务范围和内涵，逐步整合校园卡、爱心卡、敬老卡、门禁卡等多种民生服务功能，为群众带来更多用卡便利，不断提升群众对政府服务的满意度和认同感。

值得一提的是，东莞银行还为广大社保卡持卡人推出了系列增值服务，包括费用减免，如减免社保卡境内任一银行ATM转账、取现手续费、挂失手续费等多达10项费用；此外，东莞银行社保卡持有人还能享受系列增值服务，如VIP客户凭卡享全市34家酒店“1元早餐优惠”、专享贷款利率等，多维度多层次满足市民的用卡需求。(周晓玲 杨广)



平安人寿司庆回馈 专属尊享权益回馈过往的每一次信任

从1988公司诞生，到如今综合金融集团多元发展，从深圳蛇口小平房，到高达600米的平安金融中心，三十余载，平安所迈出的每一步，都和客户一起，相伴相惜！

正因为此，平安才更懂感恩…感谢每一位选择平安、信任平安的客户，今年以来，推出了一系列有温度的保险和服务，努力提升客户体验。

正因为此，平安也更懂客户…及时洞察客户需求，快速调整产品设计及服务，不断推陈出新，用贴心的产品和服务满足消费者对更周全保障和更深度守护的追求。

正因为此，每年的5月27日前后，平安总会推出一系列的新产品和服务，传达对客户的致敬与回馈。

正因为此，今年也不例外。

据了解，在33周年司庆之际，平安人寿重磅推出了针对老客户的特别尊享权益：即平安人寿老客户（符合条件老保单的投、被保人）在活动期间均可为自己和家人购买19年/29年交费的尊享类大小平安福、大小满分、大小守护百分百。

方案只是寥寥数语，却饱含了对老客户的浓浓爱意。具体怎样，我们不妨一起看看。

01 以责任之名，给自己加保

仔细研究，就会发现此次尊享权益的产品侧重的都是健康类的重要保障。根据银保监披露的数据，健康险的新单件数远远超过其他类型，大众最为关注的还是重疾类保险，而大小平安福、大小满分、大小守护百分百的合理配置，恰是对消费者的这份刚需。让客户可以根据自己的保障需求，进行重点的加固。

原来购买的非重疾类保险的客户，此次可以有针对性补全自己的重疾保障。

原来购买了但保额没有买够的客户，也可以趁尊享权益的机会，提升关键保障的保额。

没有杂次次要功能，或是搞出太多没必要的选择，简单直接，拳拳到肉，直击客户的深层次需求。

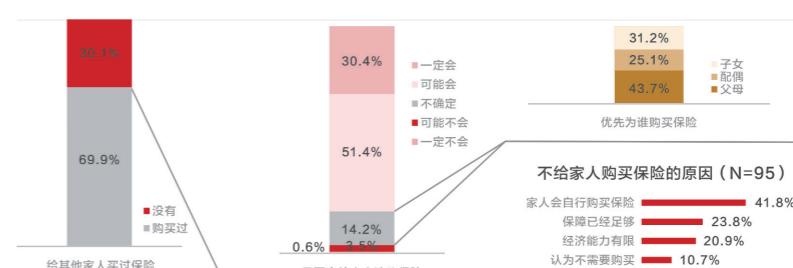
中国平安人寿保险

95511 pingan.cn

中国平安人寿保险股份有限公司广东分公司东莞中心支公司 东莞市南城区新城石竹路3号广发金融大厦A区17楼

02 以幸福之名，配置全家保障

《2020中国家庭保险需求调查报告》显示，给家人购买保险已较为普遍，近7成受访者都为家人购买过保险。而未购买的群体中亦有超8成对家人购买保险持正面态度。即便不打算为家人购买的受访者中，大多数也不是出于不愿意，而是其家人会自行购买。



悄然之间，家庭保单的概念越来越被大众了解、认可，给家人购买保险成为新的时尚。因为越来越多人意识到，家庭幸福，才是真的幸福。一个家庭里，不管是谁出了意外，都要付出时间精力和金钱。

家庭保单不仅仅是给家里人也买份保险，而是针对我们的家庭结构以及现状来进行保障的需求分析，然后精准的帮我们来对应匹配到需求缺口的风险方案从而保障那些重要的人可以安然无忧的陪伴在我们的生命中。

平安此次推出的尊享权益，恰可以满足客户配置家庭保单的需求。方案包含的产品，不仅保障重疾专业，更提供大小平安福、身故重疾保障全，多次赔付更安心；大小满分：定期重疾高保额，满期给付更满分；大小守护百分百：交多少领多少，专注重疾终身保，三大形态，给予客户更多选择的权益，更多贴心的满意。

03 以健康之名，全家臻享run

并且，平安还为客户提供了更具保障与价值的“臻享run”服务——



此次客户大回馈活动，购买了尊享权益产品的客户都可以享受到臻享RUN提供的健康管理服务，实现保障身体，保障追求健康时有个“专家”教、保障不太健康时有个“家庭医生”问、保障罹患重病时有个“熟人”全程帮一把，为我们打造全生命周期的安全网，帮助我们保护好人生中各个阶段的“革命本钱”。

平安老客户尊享权益，是平安人寿司庆之际给予客户的重磅回馈，更是平安积极了解自己的客户，以客户需求为中心，向客户提供更贴心、更暖心的产品和服务的初心体现。

33岁，白驹过隙，以客为尊，一路砥砺！

重要提示：

1. 定义说明：符合条件的老客户，指在2021年2月1日前购买过上市的所有平安平安福保险产品计划、平安少儿平安福保险产品计划、平安福保险产品计划、少儿福上福保险产品计划、守护福保险产品计划、守护百福保险产品计划、守护百分百保险产品计划、福满分/爱加分/爱加分保险产品计划、大小福星保险产品计划，且处于保单有效状态的客户；
2. 尊享类产品包括：平安平安福2重大疾病保险(19/29年交)、平安少儿平安福2重大疾病保险(19年交)、平安福满分21两全保险+平安附加福满21提前给付重大疾病保险(19/29年交)、平安爱满分21两全保险+平安附加爱满分21提前给付重大疾病保险(9/14年交)、平安守护百分百21两全保险+平安附加守护百分百21提前给付重大疾病保险(19/29年交)、平安少儿守护百分百21两全保险+平安附加少儿守护21提前给付重大疾病保险(19/29年交)；
3. 投保尊享类产品不限投保份数；
4. 本资料所载内容仅供您理解保险条款所用。在某些情况下，我们不承担给付保险金的责任。具体保险责任、责任免除、合同解除及其他内容详见保险条款。

中国平安 PING AN

金融·科技

专业 让生活更简单