

5角纸币的拒收困局

你有没有遇到过手里攥着钱但花不出去的窘况?崭新的5角纸币,为何连买把青菜都被商户接连拒绝?如今移动支付越来越便捷,却也出现金支付权益被忽视的情况。

就在近日,有消费者向北京商报记者反映遇到了被拒收现金的情况,曾被找零剩下的5角钱,在买菜付款时屡遭碰壁。对此问题,北京商报记者走访了包括餐饮、零售、果蔬、生鲜、便利店等多个行业在内的15家商户,发现仅5家商户愿意接收,其余10家或直接拒收,或以“不流通”“没人要”“没价值”为由变相拒绝。

5角纸币的“拒收困局”,其实已不是小事,而是关乎支付公平、消费者权益的民生大事。就在近日,中国人民银行会同国家发展改革委、金融监管总局制定了《人民币现金收付及服务规定》,明确规定不得拒收现金。

规定即将实施,那么,后续监管、银行、商户该如何发力,让小额现金不再“烫手”,让法定货币重拾流通活力?

为何商户拒收

“这5角钱纸币我们不收,不怎么流通了,我们收下也没人要。”在北京某社区果蔬店,店主果断地回应,让手持几张5角纸币的老年消费者李女士无奈转身。她手里攥着的纸币崭新平整,却在半天内接连被多家商铺拒收。

谈及此事,她不禁向北京商报记者唏嘘,之前是“一分钱难倒英雄汉”,现在为啥“5角钱纸币会花不出去”?

针对消费者反馈的情况,近日,北京商报记者手持5角纸币,以消费为由走访了包括餐饮、零售、果蔬、生鲜、便利店等在内的15家商户发现,仅5家明确表示愿意接收5角纸币,其余10家或直接摆手拒绝,或以“不流通”“花不出去”“公司不收”为由变相推诿。

北京商报记者走访的商户大多为个体工商户,此类商户对5角纸币的拒收态度具有普遍性,也有部分食品和零售行业连锁商户同样也出现了拒收的案例,不过,也有大型商超明确愿意接收,“只要是现金,我们都不会拒绝”。

从商户拒绝的原因来看,政策认知缺失是拒收乱象的主要诱因,多数商户对“不得拒收人民币现金”的规定没有明确认知,部分店主甚至误以为“小额纸币已经停止流通”。

“我们收了你的,但是花不出去,别人不

收我的。”“这纸币都不流通了,还不如收藏来得更有价值。”“收了你这钱没有用,我们找零给人人都不要。”不少商户向北京商报记者坦言。

还有一连锁店员工透露:“我们得往公司交账,公司明确说不收5角纸币,我们也不敢收。”

支付习惯的变迁也让小额现金逐渐边缘化。北京商报记者注意到,目前大家普遍使用微信、支付宝等移动支付方式,“因为大家都扫码付款,找零的情况已经很少见”。某果蔬店老板解释道。但这种现状也让部分消费者倍感无奈,“家里攒了很多5角纸币,去超市、菜市场都花不出去,商家都说‘现在没人用这钱了’”。

联储证券研究院副院长沈夏宜告诉北京商报记者,5角纸币遭拒收的核心矛盾,在于商户认知误区与法定义务的冲突。许多商户误认为小额纸币“不流通”“没价值”,忽视了其法定货币地位。这些意识和行为不仅侵害了消费者权益,更会在一定程度上加剧老年群体的“数字鸿沟”。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏也指出,5角纸币被拒收可能的原因在于其面额小、使用频率低,导致商户在找零、清点、存储和管理上产生额外成本,出现拒收行为,会影响老年人、农村居民等依赖现金群体的支付权益,破坏货币体系的完整性与包容性。

娄飞鹏认为,在移动支付普及背景下,小额纸币仍有必要性,因其是保障基本支付权利、维护金融公平和货币体系稳定的重要工具,尤其在数字鸿沟尚未完全弥合的场景下不可或缺。

银行回应正常办理存兑

“在移动支付大趋势背景下,小额纸币依然有存在的必要,它们是保障特殊群体,比如老年群体、低收入群体以及网络不发达地区群体支付权益的基础。”沈夏宜直言。

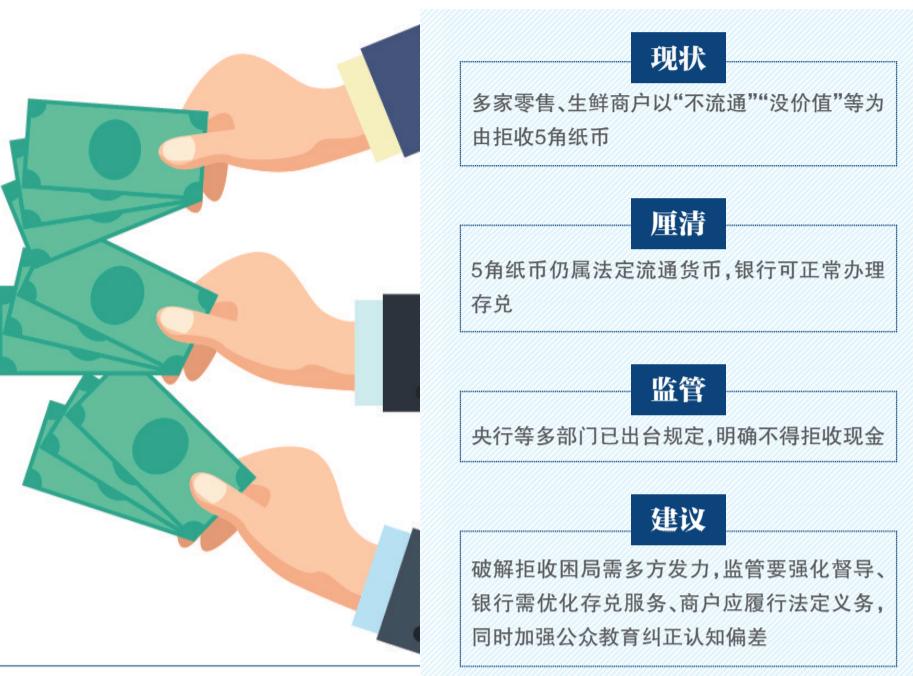
要知道,消费者和商家口中的这一“花不出去的5角钱”,目前仍处流通状态。

根据人民银行公告((2018)6号),自2018年4月1日起停止第四套人民币100元、50元、10元、5元、2元、1元、2角纸币和1角硬币在市场上流通,但5角纸币目前仍未退市,与第五套人民币等值流通。

人民币是法定货币,是法定的商品交换媒介,人民银行曾多次强调,任何单位和个人不得以格式条款、通知、声明、告示等方式拒收现金,虽然鼓励使用非现金支付工具,但不能拒绝人民币现金支付,这是法律的底线。

需要注意的是,第四套人民币5角、1角纸币和1元、5角硬币并未退出流通,还可以正常使用,各单位和个人都不能拒收。

与商户的拒收态度形成鲜明对比,北京商报记者同时也以消费者身份采访了多家银



现状
多家零售、生鲜商户以“不流通”“没价值”等为由拒收5角纸币

厘清
5角纸币仍属法定流通货币,银行可正常办理存兑

监管
央行等部门已出台规定,明确不得拒收现金

建议
破解拒收困局需多方发力,监管要强化督导、银行需优化存兑服务、商户应履行法定义务,同时加强公众教育纠正认知偏差

行业金融机构,无一例外,后者均严格执行人民币收兑规定。

多家国有银行及股份制银行网点称,无条件接收5角纸币,无论数量多少,均可办理存款或兑换业务。“这是正常流通的货币,个人持有的小额纸币,哪怕是几百张5角的,我们都会受理,不会拒绝,您直接来网点即可。”某国有银行网点工作人员介绍。

“5角纸币被拒收背后,能看到当前现金流通存在流通效率低、回笼渠道不畅、商户认知偏差和清分能力不足等问题。”娄飞鹏指出,对此,银行应加强小额现金的供应与调拨,提升网点兑换便利性;社区与行业协会也应开展宣传,强化商户对人民币法定地位的认知;监管可对积极接收小额现金的商户给予政策激励;同时推动智能现金服务设备进社区、进商圈,降低商户管理成本,引导其主动接收小额纸币。

沈夏宜同样称,针对现金流通存在的认知误区和渠道不畅等问题,后续监管部门应加强人民币现金流通相关宣传教育,纠正“不流通、没人要、没价值”等错误认知;银行机构也可设立零钞兑换绿色通道,或者为商户提供定期上门收兑服务。

多维治理破解流通梗阻

值得一提的是,就在不久前的12月19日,为切实维护人民币法定货币地位,防范

和整治拒收人民币现金行为,满足社会公众多样化支付服务需求,中国人民银行、国家发展改革委、金融监管总局联合发布了《人民币现金收付及服务规定》,自2026年2月1日起施行。

其中提到,支持现金支付的收费单位、经营主体,应保持合理的零钱备付,具备必要的收现条件,保证现金支付顺畅。

若收费单位、经营主体偶发性未收取社会公众持有的不宜流通人民币,以及对纪念币识别、人民币真伪有异议的,应本着依法合规诚信经营、尊重社会公众合法自主选择权的原则,与付款人协商解决争议,不作为拒收现金处置。

此外,收费单位、经营主体遇社会公众持有大量硬币、小面额纸币用于支付,超出其正常清点能力的,需协商解决或引导其到银行业金融机构营业网点兑换为适宜券别后支付,不得以此为由拒收。

针对拒收人民币现金的行为,人民银行也曾公示过多起处罚案例,并表态将持续开展拒收人民币现金整治工作。

人民币作为法定货币,其流通权受法律保护,小面额纸币虽面额不大,却关系到现金流通秩序的完整性和公众的支付选择权。

业内认为,随着新规落地实施,唯有商户依法履约、银行优化服务、监管强化督导、社会形成共识,才能打破小额现金的“拒收困局”。

正如联储证券研究院研究员刘浩提到,为确保政策落地见效,监管部门应完善执法标准,建立快速投诉处理机制;银行机构须严格执行无条件接收政策,优化小面额纸币存兑服务;商户则需履行法定义务,不得设置现金支付障碍。可通过构建“监管-银行-商会-商户-公众”多方协同机制,实现法律责任清晰、服务渠道畅通、监督机制有效,保障人民币法定地位不受侵害。

娄飞鹏则指出,一方面可鼓励支付技术创新,提升效率与体验;另一方面也通过制度保障、基础设施完善和公众教育,确保现金作为法定货币的无障碍流通。应避免去现金化的倾向,推动支付方式互补共存,才能让不同年龄、地域、收入群体,都能平等地使用自己选择的支付工具,实现技术进步与金融公平的有机统一。

北京商报金融调查小组

F 聚焦 OCUS

总经理离任后珠江人寿“海选”高管

集中选聘高管

根据招聘信息,珠江人寿本次招聘的高级管理人员岗位有总经理、财务负责人、董事会秘书、首席投资官、首席合规官。简历投递截止时间为2026年1月15日。

以总经理为例,应聘者需满足15年以上金融/保险行业工作经验,其中10年以上寿险行业管理经验等要求,做过寿险全面管理优先。

珠江人寿前任总经理为傅安平,目前珠江人寿官网已经没有其简历。此外,根据幸福人寿公告,傅安平将出任幸福人寿董事,任职资格尚待核准。

从珠江人寿目前高管构成来看,其高管团队仅有4人。其中,总精算师兼首席风险官由谷小春担任,去年加入珠江人寿;还有副总经理李翔、总经理助理徐庆、审计责任人蔡军,都属于“元老级”高管,这三位在2011年就加入了珠江人寿。

近年来,保险圈掀起了一场高管招聘潮!12月24日,北京商报记者注意到,近日猎聘、公众号“智联招聘广州站”发布了珠江人寿保险股份有限公司(以下简称“珠江人寿”)公开招聘高级管理人员公告,根据招聘信息,珠江人寿将公开招聘包括总经理在内的5位高管。

珠江人寿开业至今13年,诞生于保险业快速发展期,曾在寿险市场崭露头角,被视为“黑马”。如今却身陷困局,偿付能力报告持续“难产”,年报也并未披露资产负债及盈利情况。人事调整下,珠江人寿能否翻盘?谁又能扛起珠江人寿扭转乾坤的重任?

一口气招聘5位高管,这样的情况在保险业并不常见。从释放的岗位来看,几乎覆盖了公司经营管理的关键环节,填补管理层缺口的意图十分明显。

对于招聘进展,珠江人寿在回复北京商报记者采访时表示,这次公开招聘工作刚刚进行,目前还没有更多可以披露的内容,公司目前经营管理一切照常,没有任何影响。

资深企业管理专家、高级咨询师董鹏认为,珠江人寿选择集中招聘高管,一方面,反映出公司意在通过引入高素质人才强化核心领导力和应对挑战;另一方面,快速大规模的人事变动也可能带来内部

磨合不畅的风险,高管团队的专业能力和文化整合尤为关键。

仍处在“非常时期”

广发“招募令”的珠江人寿,在实际经营中面临不少挑战。

珠江人寿成立于2012年,是目前唯一一家总部设在广州的全国性寿险公司,股东包括广东珠江投资控股集团有限公司、广州金融控股集团有限公司等。

珠江人寿成立、发展之时,房地产业蒸蒸日上,彼时“资产驱动负债”的发展模式大行其道。很多寿险公司将万能险作为

快速提升保费规模的工具,再将资金投向地产等行业获取投资收益。凭借保费增长和投资收益,珠江人寿在成立的第三年,也就是2015年就开始实现盈利,打破了寿险行业“七平八盈”的惯例。

不过,当“保险姓保”成为主基调,叠加房地产行业进入深度调整期,资产驱动负债模式失灵,红利不再,很多寿险公司开始出现投资风险敞口,珠江人寿也不例外。根据联合资信在2022年3月发布的一份跟踪评级报告,珠江人寿于2021年四季度发现股权基金所投资的一笔房地产业项目存在逾期情况,规模为3.5亿元。

截至2021年末,珠江人寿投资资产总额为851.55亿元,其中不动产类投资、流动性资产、信托计划、权益类资产以及固定收益类资产占投资资产总额的比重分别为26%、20.07%、19.8%、18.94%与15.2%;逾期投资资产规模为30.94亿元,涉及行业主要为房地产。

截至2021年四季度末,珠江人寿核心及综合偿付能力充足率分别为52.02%、104.04%,当期风险综合评级为C类,可见其偿付能力已经处于监管红线。由于珠江人寿自2022年开始不再披露偿付能力信息,年报也未披露保费、净利润等核心经营数据,外界对其后续经营情况难以知晓。

可以看出,提升偿付能力、化解投资端风险等,都将是摆在珠江人寿面前的难题。在北京社科院副研究员王鹏看来,对于珠江人寿来说,增资扩股引入战略投资者是可行的破局路径,但过程中也需要严格审核投资人资格和资金来源,在战略上,寻求业务互补、长期承诺的新股东。

北京商报记者 李秀梅