

# 探秘数字消费券背后逻辑 1元撬动10元新增消费

■本报记者 李冰

互联网巨头对发放消费券的热情逐日递增。

这一场政府支持、支付平台落地、商家搭车、消费者集体“薅羊毛”的消费券热潮，仍在持续“汹涌”。例如，近日，微信支付方面宣布佛山市“国六”排放标准汽车消费补贴正式上线；支付宝方面则宣布发放补贴总规模高达百亿元的全国通用消费券以及联动银行、商家共同发放消费券等等。

那么，各家互联网金融平台积极参与消费券背后逻辑是什么呢？麻袋研究院高级研究员苏筱芮对《证券日报》记者坦言：“第一，是政策支持引导，今年电子消费券发放为消费券的使用提供了优良的土壤环境；第二，是社会责任感，互联网巨头带头支持复工复产，一方面促进商家销售，一方面提升用户消费，在二者之间发挥桥梁作用；第三，增加自身客户黏性，助力用户增长，扩大合作伙伴规模等。”

## 消费券引发狂欢

支付作为一切商业的入口，承担了消费券发放的重要任务。据《证券日报》记者了解，截至目前，湖南、浙江、广东、武汉等近200个地区已经通过微信平台发放近200亿元电子消费券，拉动全国消费近千亿元。对餐饮、零售、休闲娱乐、服饰

美业、交通出行和旅游业提振效果显著。

目前微信支付、银联、支付宝都已经参与到不同地区的政府消费券发放当中，形式也多样。据微信支付数据统计，在“武汉消费券”发放过程中，开抢前1分钟，25万人涌入小程序蹲守，仅仅6秒，超市（便利店）消费券便被抢空，抢券次数超过75万次；仅38秒，商场消费券也被抢光，超38万次抢券；开抢后1分钟，超43万张消费券发出；1小时内，共136万人访问小程序，点击抢券达239万次……

据支付宝官方数据显示，从7月份开始，支付宝接棒政府，联动银行、商家共同发放消费券超100亿元。“这巨大的流量效应，巨头们自然不会放过。”苏宁金融研究院高级研究员黄大智对《证券日报》记者直言。

《证券日报》记者注意到，在消费券的金额上，根据不同地区的情况，其优惠力度有所不同。有些地区部分优惠券优惠力度极大。此轮消费券的架势更像是互联网巨头支付“红包”大战之时的补贴力度。

以嘉兴市通过微信投放了1.5亿元的消费券为例。嘉兴市发改委服务业政策与规划处张瑜处长给出一组数据显示，嘉兴通过微信投放了1.5亿元的消费券，截至目前已经核销了1.26亿元，核销率接近85%。直接拉动消费大概是13.2亿元，发挥了10倍以上的乘数效应，而汽车类消费券的乘数效应甚至可以

达到20倍。间接拉动了近百亿元的消费。

根据微信支付提供数据显示，截至目前，广东省全省累计消费券核销优惠金额超4亿元，带动交易总额53亿元，杠杆率达12.7倍，其中惠及小微商户占八成；深圳市累计核销优惠金额1.5亿元，累计消费券带动交易总额23亿元，杠杆率达15倍，其中惠及小微商户占八成；广州文旅消费券从7月17日到23日，已被领券金额1200万元，超一半商户已经有核销消费券。带动交易总额1300万元，杠杆近7倍。

在微信支付发布5月份消费券“满月数据”中可以看到，发券一个月，通过微信支付使用的武汉消费券拉动消费4亿元，杠杆率达11.4倍。

从微信整体数据来看，消费券的杠杆效应正在不断提升，平均1元钱消费券已经能撬动10元钱以上的消费。而支付宝方面的杠杆率也在10倍左右，从微信和支付宝方面给出的综合数据来看，消费券的杠杆效应正在不断提升，平均1元钱消费券撬动10元钱以上的消费已是事实。

微信支付政府合作中心总经理辛建华在接受《证券日报》记者采访时给记者算了一笔账，他称：“撬动的杠杆率跟每个地方政府或者商家的期望有关，比如有些省市发放消费券类似现金券，基本上没有门槛，但也有些省市会预设门槛，例如，拿到20元消费券，你必须花100元才



能用。所以杠杆不同，总的拉动的资金规模不同。”

## 支付机构消费新生态的机遇

上亿用户参与，10倍以上的消费乘数效应，预示着一场新的较量。但对于互联网巨头来说，消费券在活跃了其程序生态的同时，也正在加深企业与各地各级政府机构的交流。

此外，在各家平台已经公布的数据来看，消费券在带动商户交易的同时，也惠及万余实体商户，其中小微商户占比最高。支付宝方面提

供的数据显示，小店经济是消费券的最大获益者，九成消费券流入小店，支持消费券的小店流水增长超70%，超过疫情前水平。

苏筱芮表示，对于微信支付及支付宝而言，发放消费券是一种新业务的尝试，也是一种培植新消费生态的过程。她坦言：“消费券从发放、领用直至消费的过程，均可提升微信支付及支付宝等平台的使用频率，加强用户在支付生态中的黏性，带动用户增长。其次，由于消费券的使用涉及商家、银行等多样化合作主体，对平台建立合作伙伴联系是绝对利好。”

# 铁矿石期价失守900元/吨关口 现货端结构性矛盾仍是交易主逻辑

■本报记者 王宁

作为大宗商品明星品种之一的铁矿石，期现价格波动备受市场关注。《证券日报》记者最新梳理发现，自年初以来，铁矿石期价主力合约2009已从594元/吨涨至目前的894元/吨，年内涨幅高达50.5%。虽然主力合约在上周短暂持稳于900元关口，但仍维持两个交易日便失守。

多位分析人士告诉《证券日报》记者，铁矿石期价的强劲走势依托于现货端的供需不平衡，结构性矛盾依旧是期价居高不下的主要原因。

## 年内仅有两个交易日 持稳900元/吨关口

文华随身行报价显示，上周四和周五两个交易日，铁矿石主力合约2009在多头推动下，创出了年内新高，并持稳于900元/吨关口上方，然而，随后便失守于此关口；多头未能持稳900元/吨关口预示着现

货端结构性矛盾再次突出。

记者同时梳理发现，自今年以来，铁矿石期价跟随现价整体维持较强走势，2009合约在年初的594.5元/吨涨至目前的894元/吨，涨幅高达50.5%。从走势来看，一季度走势维持宽幅震荡格局，二季度走出“V”型反转行情，进入三季度，期价在大幅回调后单边行情明显，陆续突破700元/吨、800元/吨和900元/吨关口。截至8月10日，2009合约报收于894元/吨，下跌5.5点，跌幅为0.61%，成交近40万手，持仓稳居41万手上方，日减仓3.1万手。

多位分析人士表示，年初受疫情影响，铁矿石的需求一度备受质疑，期现价格同步下跌，在二季度中国经济回暖迹象中，铁矿石期现价格又重新回到上涨通道中，截至目前，期现价格在反复震荡中维持强劲势头，主要是现货端结构性矛盾所致。

新纪元期货投资咨询部主管石磊告诉《证券日报》记者，铁矿石期价年内涨幅逾50%，而振幅也高达

69.13%，其上涨的主升浪暴涨幅度高达61.73%。从年内整体走势来看，上半年由于疫情的变化而展开四段演绎：一是疫情加剧中国经济下行压力，国内总需求大幅下降，铁矿石期现价快速下跌；随后因疫情在一季度末得到较好控制，需求预期得到修正，铁矿石期价展开第二阶段的“V”型反转走势；三月中旬后，疫情蔓延至全球市场，全球经济联动性引发铁矿石期价二次探底；第四阶段，铁矿石期价的主升浪在诸多宏观面的利好推动下再次迎来大涨，例如美联储释放无限流动性，美元指数自3月底以来至今跌幅高达9.27%，也给予美元定价的铁矿石上涨基础。

浙江某期货公司分析师告诉记者，近期，铁矿石现货市场需求始终保持强势，铁水产量不断创新高，但供应也处在逐步恢复过程中。整体来看，前期供需紧张格局已有所缓解，但同时，现货端的结构性矛盾并没有解决。一方面，进口铁矿石因诸多原因受限，主流粉矿的供应出

现下滑；另一方面，钢厂对于配矿的调整相对缓慢，主流粉矿的需求仍处高位，双因素使得期现价格易涨难跌，叠加铁矿石盘面又存在一定的贴水，因此，近期的期价表现相对较好。

## 基本面恢复 将使价格回归理性

由于现货端的供需失衡，一度使期现价格同步走高，但随着基本面的逐步修正，分析人士认为，铁矿石期现价格将得到修正，市场交投将回归理性。

根据公开数据显示，我国现阶段的铁矿石供给总量充足，上半年国内铁矿石产量共计41395.3万吨，同比增加4.5%；7月份，我国进口铁矿石及其精矿总量为11264.7万吨，同比大增23.76%，首次突破1.1亿吨关口；今年前7个月我国累计进口铁矿石及其精矿6.6亿吨，同比增加11.8%，进口均价为每吨641.2元，同比上涨1.1%。与此同时，国际四大

矿山在二季度有所增产，疫情也未对海外矿山产量造成明显制约，例如澳大利亚和巴西向中国发货正常；近一个月以来，我国到港铁矿石总量明显上升。

浙江某期货公司分析师告诉记者，预计下半年国际铁矿石供应总量相对平稳，叠加非主流矿石也有一定回升，虽然需求端同样保持较强趋势，但铁矿石期现价格继续大幅上行的空间也较为有限。短期来看，铁矿石的基本面逐步由上半年紧缺格局步入平衡甚至略宽松状态。

值得一提的是，为了满足市场交割需求，大商所此前对铁矿石品牌交割剔除部分指标，符合交割要求的铁矿石品级有所丰富。分析人士表示，交易所修改交割标准，不仅扩大了可交割品的数量，也保证了可交割品的质量，尤其在当下，高、中、低品价差较为失衡的情况下，品牌交割使得国产精粉、超特粉等品种也具备了交割可能。

# 两家村镇银行变更股权批复遭注销 相关银行表示“未如期完成与我无关”

■本报记者 吕东

随着银行股东的更替不断发生，商业银行变更股权获监管部门批复的情况也是屡有发生，但是将此前变更股权批复给予注销的情况却较为罕见。

银保监会官网日前披露，河北银保监局连发两则通知，分别注销了沧州市运河青隆村镇银行及东光青隆村镇银行的变更股权的批复，注销原因均为上述两家银行未能在规定期限内完成股权变更。据《证券日报》记者了解，这两家村镇银行原股权变更方案中的受让方均为天津市精诚润天电子商务有限公司（下称“精诚润天”）。

运河青隆村镇银行办公室相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示：“最终未能如期完成股权变更与我行没有关系，我们已经配合完成了相关的手续，可能是股权转让受让方有一些突发因素所致。”本报记者昨日致电精诚润天进行了解，但电话一直未能接通。

## 两家银行股权原受让方 为同一家公司

银保监会官网披露的关于注销运河青隆村镇银行及东光青隆村镇银行变更股权批复的通知显示，截

至2020年6月16日，因上述两家银行均未按要求如期完成股权变更，从而违反了《中国银保监会农村中小银行机构行政许可事项实施办法》中关于“农村中小银行机构应在决定机关作出行政许可决定之日起6个月内完成变更，并向决定机关和所在地银保监会派出机构书面报告变更股权批复”的规定，决定注销上述两家银行的变更股权批复。

通知同时指出，若这两家银行不服本决定，可以在收到本通知书之日起60日内向银保监会申请行政复议，或者在收到本通知书之日起6个月内向人民法院提起行政诉讼。

据《证券日报》记者了解，两家村镇银行均曾于2019年12月16日取得了河北银保监局变更股权的批复。而当时的行政许可批复文件中规定，两家银行应自批复之日起6个月内完成股权变更事宜。若未按期完成，则批复失效并将被办理行政许可注销手续。

招联金融首席研究员董希森在接受《证券日报》记者采访时表示，相关银行在向监管部门报批股权变更方案之前，应该都已完成了前期准备工作，而在批复之后却没有在规定时间内完成的，确实较为少见，应该是股权转让受让方发生了变化。

本报记者查阅运河青隆村镇银行及东光青隆村镇银行去年12月份

股权变更批复文件发现，这两家银行当时披露的股权受让方及转让股份数量的内容均“高度一致”。同为精诚润天受让沧州市宇宇龙化工有限公司持有这两家银行股权，受让股数量也均为600万股股份，且若受让完成，精诚润天持有两家银行股份比例同为10%。

运河青隆村镇银行办公室相关负责人对《证券日报》记者称，此次该行变更股权批复被注销并非该行自身原因造成，此前其已经配合完成了相关的手续，可能是受让方有一些突发因素所致。

两家银行官网的信息则显示，运河青隆村镇银行与东光青隆村镇银行均成立于2013年11月份，注册资本同为6000万元。根据相关规定，村镇银行必须有一家符合监管条件、管理规范、经营效益好的商业银行作为主要发起银行，并且单一金融机构的股东持股比例不得超过20%。上述两家村镇银行的主发起人股东均为同一家银行——山东青州农商行，后者对于两家银行持股比例分别为35%和30%。

## 村镇银行发展分化严重 未来发展有两个方向

截至2019年9月末，我国已组建村镇银行1633家，中西部占比

65.7%，覆盖全国31个省份的1296个县（市、旗），县域覆盖率70.6%。

庞大的村镇银行数量，也使得此类银行变更股权的批复层出不穷，且披露数量要高于其他各类银行。据《证券日报》记者不完全统计，一年时间内，银保监会披露的村镇银行股权变更批复就达130家，近一个月内的数量也达到近10家。

据董希森介绍，村镇银行股权变化主要有几种类型，一种就是自然人、公司新晋成为此类银行股东。另一种则是例如国开行、建行出于战略安排将数十家村镇银行的股权打包变卖处理，或者主发起人股东进行增持。

记者查阅众多村镇银行股权变更方案发现，由作为村镇银行的主发起人股东进行增持操作的情况时有发生。如顺城抚银村镇银行变更股份方案就显示，该行2名自然人股东合计持有的923.2万股股权转让给抚顺银行。股权转让后，受让方抚顺银行将持有该行1923.2万股股权，股权占比38.46%。此外，象山国民村镇银行股权变更的批复则显示，同意宁波鄞州农商行受让宁波远丰机电有限公司持有的该行480万股股份。受让后，宁波鄞州农商行持有象山国民村镇银行股份数量将达4010万股股份，占总股本的47.17%。

董希森对《证券日报》记者指出，1600余家村镇银行中，目前业绩分化较大，盈利水平参差不齐，这其中既有发展较好的银行，也有经营遇到困难困难的银行。他认为，村镇银行未来的改革方向有两个，首先是成立投资管理型村镇银行，目前投资管理型村镇银行已获批准，其他还有正在筹备之中；另一个则是多县一行模式。由于此前村镇银行原则上一个县设一家，但有些地区的县域经济总量很小，这也会制约了当地村镇银行的发展，所以应通过几个县设立一家村镇银行的模式。

去年12月份，银保监会发布了《关于推进村镇银行坚守定位 提升服务乡村振兴战略能力的通知》，要求村镇银行必须始终坚持扎根县域，专注信贷主业，有效提升金融服务乡村振兴的适配性和能力，建立完善符合自身特点的治理机制，扎实做好风险防控与处置。

董希森认为，村镇银行是支持农村金融体系改革和发展的重要力量，作为主发起人银行，应通过制定“支农支小”整体发展战略规划，支持村镇银行建立特色化的商业模式和激励约束机制，从而激活农村金融服务链条，满足县域“三农”和小微企业的金融服务需求。

# 证券业吸金更吸人 下半年超2200人“加盟”

■本报记者 周尚任

在市场向好以及行业高质量发展的背景下，证券业吸引了不少人加入。

据《证券日报》记者梳理证券业从业人员数据发现，下半年以来，有2223人进入证券业。其中，券商人员流入幅度最大的业务线就是证券投资咨询业务（分析师），从业人数增幅达5.39%。与此同时，券商还在广撒“英雄帖”招贤纳士。

## 证券行业人才需求旺盛

目前，有数据可查的124家证券公司（包含子公司）从业人数总数为32.75万人。与近年来员工大批出走情况不同，今年下半年以来，券业从业人员较上半年增加2223人。其中，券商人员流入幅度最大的业务线为证券投资咨询业务（分析师），增幅达5.39%。

在券商从业人员中，一般证券业务、证券投资咨询业务（分析师）、证券投资咨询业务（投资顾问）、保荐代表人这四大类业务从业人数全部增长。这其中，分析师人数为3341人，增幅为5.39%；一般证券业务人数为19.16万人，增幅为1.72%；保荐代表人人数为4117人，增幅为0.88%；投资顾问人数为5.65万人，增幅为0.85%。

近期，券商正在广撒“英雄帖”招贤纳士，据《证券日报》记者不完全统计，包括中金公司、天风证券、平安证券、国海证券、国金证券在内的多家券商正在积极招聘人才。岗位覆盖包括经纪业务、投行业务、资管业务、研究、金融科技等热门业务线，某券商还专门开设了湖北地区专项招聘。

对此，中信改革发展研究基金会研究员赵亚赟在接受《证券日报》记者采访时表示：“今年上半年虽然有很多行业受到疫情冲击，出现了大量离职现象。但就证券业来说，与其他金融机构不同，由于股市异常火爆，有大量新客户、新资金入市，证券行业反而变得非常有吸引力，有不少证券公司也存在人手不足的现象，人才需求缺口很大。”

## 分析师队伍增至3341人

当下，券商“研究力”已成为核心竞争力之一。随着金融业逐渐开放，在证券公司股权管理规定出台后，券商面临全能型券商和专业型券商的路线抉择。同时，《新证券法》全面推行注册制，具备成熟投行团队、项目储备丰富、研究定价和机构销售能力突出的证券公司将迎来新的盈利增长点。124家券商中分析师已增至3341人，较上半年增长171人。拥有分析师人数超过100人的券商有8家，其中，海通证券、国泰君安、中金公司的分析师人数最多，分别为147人、138人、132人。

在行业竞争压力与日俱增的情况下，各家券商都在找寻自己的特色化“研究道路”，证券公司对于优秀的分析人才求贤若渴。《证券日报》记者通过猎聘网发现，某上市券商招聘的分析师给出的薪资福利为36万元/年-90万元/年，需要根据业务需要提供各类专题研究，形成深度的专业研究报告，为团队及客户提供深度可落地的资产挖掘及策略支持；参加路演和实地调研，完成调研报告，出具信用评估意见等多项要求。

业内关于研究所或者研究业务的布局、调整动作也很频繁。8月份，红塔证券将新设研究所（事业部制），作为公司的一级部门，专门履行公司卖方研究业务的拓展与管理等职责。浙商证券首次将研究能力提升为“五个提升建设”的头号工程，对研究能力的重视达到空前高度，同时从市场上引进白金分析师，打造“白金研究所”。5月份，原国金证券首席策略分析师李立峰正式加入浙商证券研究所，任浙商研究所副所长、首席策略分析师。华林证券在投资研究方面，将进一步优化员工结构，继续加大投资、研究、信评等方面的人力投入，重点加强金融科技人才引进，积极利用科技手段提高投资研究团队的能力。光大证券推进人才结构调整，加强重点客户服务，扩大在核心研究领域的市场竞争力与创收力，不断提升卖方研究价值。中银证券将以大类资产配置为抓手，推进贴近买方需求的卖方研究工作。

## 3家券商从业人数过万

从各家券商从业人数总数来看，目前，有3家券商的从业人数数量超过万人，分别是国泰君安（1.08万人）、广发证券（1.07万人）、国信证券（1.07万人）。下半年以来，有9家券商从业人数数量增长超过100人。其中，国信证券的从业人数数量增长最多，达758人；其次是中信证券，为359人；广发证券位列第三，为270人。

同时，减员的券商也不在少数，下半年以来，已有46家券商呈现人员减少的情况。其中，申万宏源证券从业人数减少293人，国盛证券减少138人，安信证券减少97人。不过，据记者观察，安信证券从业人员的减少主要是由于8月份以来，有32人“转战”安信资管。

目前，证券行业马太效应凸显，强者恒强态势显著，39家上市券商从业人员（包含子公司）共有21.29万人，占124家券商从业人员的65.01%。当下，留住人才，成为金融机构普遍的难题。近日，普华永道发布的金融人才趋势报告显示，金融机构提供的薪酬已经不像以前那么诱人，也未找到合理的薪酬与福利组合来吸引和留住年轻人才。借助扩张与合并，大型企业愈加壮大，开始面临全球各地企业普遍存在的技能不匹配问题；相对而言，成熟市场合格的人才过剩，新兴市场则面临人才短缺。但解决方式并不是简单地将人才转移到增长更快的市场。更重要的是，只有了解本土情况的员工才最有可能成功。