

金融深一度

分支机构“谢客” 经纪人转身

20万券商从业者应势求变

■本报记者 于 宏

“您是来办业务的吗？咱们营业部现在已经停止新增客户和提供服务了。”近日,《证券日报》记者走进北京市西城区的一家证券营业部,工作人员上前提醒,“后续我们会并入北京分公司。”

类似的场景正在券商营业网点反复上演。佣金率持续下行、线上开户交易占比突破九成,叠加运营成本高企以及监管鼓励“集约化经营”,在此背景下,券商纷纷将触角从“铺面”转向“屏面”,关停与合并成为分支机构的常态。

继去年超180家分支机构宣告关停后,今年以来,又有125家分支机构告别行业舞台。随着线下网点持续收缩,线上互联网分公司相继崛起,券商正告别过去“跑马圈地”式的粗放扩张,转向线上线下协同、精耕细作的新阶段。这场变革并非简单的“裁线下、布线上”,而是券商从“通道服务商”向“财富管理陪伴者”转型的战略之举。组织的变革势必影响员工的职业成长与发展,那么20万券商从业者该如何应势求变呢?

网点瘦身

近年来,券商分支机构整合持续加速。记者统计发现,今年以来截至9月9日,已有42家券商合计裁撤了125家分支机构(包括分公司和营业部)。其中,国泰海通证券年内裁撤分支机构16家,万和证券裁撤11家,数量居前。

裁撤背后,是券商对网点价值的重新评估。一位券商财富管理条线人士告诉记者,券商主动裁撤营业部,主要包括两种情况:一种是主动优化营业网点布局,例如把同一区域内的多家小营业部合并,打造一个区域服务中心,提升运营效率;另一种是对于运营低效、业绩持续不达标的网点进行清理,及时止损。

上交所数据显示,券商营业部数量在经历了数年的持续扩张之后,于2021年达到1.18万家的峰值,随后逐渐回落,截至今年8月,行业营业部总数约为1.13万家。

对于券商营业部加速整合的现象,中国人民大学中国资本市场研究院联席院长赵锡军对《证券日报》记者表示:“当前,券商服务客户的主阵地已转移至线上平台,线下网点带来的业绩增量和服务价值减弱;同时,券商经纪业务佣金费率持续下行,利润空间收窄,而维持线下的服务网点需要不菲的房租、人力等成本,关停收不抵支的分支机构,有利于券商提升经营质效。此外,近年来证券行业并购重组持续推进,多家券商完成重组后,部分地区的分支机构布局高度交叉,券商因地制宜裁撤分支机构,能够有效优化资源配置。”

不过,在行业分支机构数量缩减的整体趋势下,也有券商逆势扩张。例如,今年以来,开源证券在陕西省陆续新设了14家营业



图片素材来源:视觉中国

随着线下网点持续收缩、线上互联网分公司相继崛起,券商正告别过去“跑马圈地”式的粗放扩张,转向线上线下协同、精耕细作的新阶段

部,体现了鲜明的区域深耕策略。其中,4家新设营业部定位为“社区型网点”,凭借“社区深耕+区域联动”模式,聚焦县域经济、家庭综合理财与普惠金融场景,构筑独特竞争力。

人员转型

网点布局变化的同时,从业人员的职能定位也在被改写。一般证券业务从业人员和证券经纪人群体处于券商基层分支机构变革的最前线。Wind数据显示,截至上半年末,证券行业一般证券业务从业人员有20.19万人,较去年年末减少1149人;证券经纪人从业人员1.75万人,较去年年末减少5343人。中信证券、中金公司、招商证券等头部券商证券经纪人数量甚至已经“清零”。

岗位的缩减,必然将一批基层从业者推向职业选择的十字路口。记者与多家券商营业部、分公司的从业人员交流后了解到,对于被裁撤网点的基层员工而言,第一个选择方向是迁入合并后的网点或公司旗下其他网点,不过,普通网点同样“僧多粥少”、岗位有限,往往不会大幅扩容,除非是体量较大的区域核心网点;第二个方向是按照公司调配,转入财富管理或机构服务等其他业务线。这两种方式都属于在原有体系内完成职业转型,此外,也有一些人选择跳槽去同业机构或直接转行。

小型券商从业人员刘女士是主动求变的一个代表。她告诉记者,自己在营业部有3年工作经验,主要负责业务营销、开拓客户。营业部被裁撤后,刘女士原本被公司调往另一个营业部,但相较之下,她觉得做投资顾问(以下简称“投顾”)更有发展空间,于是主动考取了投顾资质,目前主要从事新媒体直播工作。“过去是追着客户推销产品,现在是靠专

业内容吸引客户信任、帮助客户规划,投顾的工作让我觉得非常有职业价值。”刘女士坦言。

大型券商营业部前负责人许先生则审慎选择了另一条路径。他告诉记者,当初他所在的营业部被并入地区分公司,有外部中小券商递来橄榄枝,邀请他担任新设营业部的负责人,但在考虑KPI、发展潜力、资源支持等一系列因素后,他并未选择这一路径,而是申请转入公司新设不久的互联网分公司,加入运营团队,将过去一线积累的经验转化为线上场景的服务能力。

“近几年,券商分支机构负责人的流动格外显著。”一位从业多年的金融业猎头告诉记者,虽然行业营业部总数在缩减,但券商开设新网点的脚步并未停歇,整体处于动态优化的状态。不少今年新开设的营业部在招募负责人、理财经理、机构业务经理等岗位。归根结底,专业能力是立身之本,有成熟经验、懂财富管理转型、能为网点带来价值的员工,无论组织架构如何调整,都能在新的平台上找到自己的位置。

与一般证券业务从业人员、证券经纪人群体缩减形成鲜明对比的是,投顾队伍稳步壮大,成为连接投资者多元需求与复杂金融产品之间的关键桥梁。截至上半年末,行业投顾人员总数达8.93万人,较去年年末增加3300人。投资咨询业务收入的快速增长,也印证了投顾的价值。中证协数据显示,上半年,行业投资咨询业务净收入为50.96亿元,同比增长57.24%。

“业务条线从业人员数量”有降有升”,折射出券商财富管理转型正加速推进。”西部金融研究院副院长陈聪对《证券日报》记者表示,在新的市场环境下,传统的线下开户引流、产品营销等基础岗位的价值加速衰减,券商竞争的核心维度也从“获客规模”转向

“留客能力”。投顾人员具备专业的金融知识、资产配置能力,能够围绕客户资产保值增值目标提供个性化深度服务、构建起长期信任关系。行业投顾队伍持续扩容,体现出券商正加速从“卖产品”向以投资者利益为导向的“买方投顾”转型。

生态重构

从行业发展来看,今年以来,在资本市场走势向好、交投活跃的背景下,券商经纪业务充分受益。上半年,42家上市券商(剔除无去年可比数据的国盛证券)合计实现经纪业务手续费净收入984.48亿元,同比大增53.99%。不过,行业经纪业务佣金费率不断走低的隐忧并未消失,以上海地区为例,7月该地区经纪业务平均佣金率为0.0162%(高频量化业务除外),环比下降2.4%。

在利润空间收窄的背景下,券商积极谋求变革,设立互联网分公司成为重要的突围路径之一。在此方面,头部券商布局较早,国泰海通、国信证券的互联网分公司已稳健经营数年,构筑起一定竞争优势。今年以来截至9月9日,国信证券浙江互联网分公司、深圳互联网分公司在龙虎榜上分别位列第9名、第39名(按成交额计);中国银河证券的互联网分公司去年年末也在北京落地。

中小券商则正在加速追赶。年初,西南证券、财达证券、方正证券相继将旗下某一家营业部升级为互联网分公司。4月份,国投证券深圳福田分公司正式开业,定位为探索线上集约化运营、构建全域财富管理生态的互联网分公司。8月10日,华福证券上海第二分公司揭牌开业,定位为集全域获客、线上精细化运营、AI服务、全流程合规风控于一体的互联网业务平台。

“对互联网分公司的密集落地,体现出券商展业模式和运营思维的升级。”易观千帆证券行业分析师杨玲告诉《证券日报》记者,传统营业部主要覆盖物理半径内的客群,获客效率和规模存在天花板,而互联网分公司能够集中开展全域运营,实现低成本、规模化触达。更重要的是,互联网分公司的数字化中台和智能运营体系,能够使服务高度自动化、精细化,提高客户全生命周期经营效率。布局互联网分公司,对大型券商而言,是巩固竞争“护城河”的必要举措;对中小券商而言,则是一个以轻量化方式实现突围的机遇。

线上渠道改变了触达方式、打开了流量广度,但财富管理服务的深度信任仍需要线下载体承接、沉淀。在券商争相布局线上降地的同时,线下分支机构并非被简单“抛弃”,而是在向更加丰富多元的定位转变。

“从行业实践来看,券商服务网络正逐步形成线上线下协同的新生态。”陈聪进一步表示,线上渠道是流量的“放大器”,线下网点则负责服务的“深加工”。未来,券商线下网点仍具有不可取代的战略价值,只是需要告别过去“千店一面”的同质化竞争,转向分层化、精品化发展。大型旗舰网点可作为区域财富管理中心,聚焦高净值客户、企业及机构客户服务;轻型网点可以凭借更灵活的形态贴近社区、商圈,定位为“社区金融管家”,或面向年轻客群构建特色服务生态。

综合来看,券商当下的服务渠道变革,不能简单概括为一味裁撤线下、布局线上,而是正走向线上线下有机协同、互为支撑的新模式。券商的未来角色,或许正藏在这条协同之路上,其不再是通道服务提供者,而将成为客户财富旅程中那个“始终在场”的陪伴者。

易方达基金全球化布局提速

■本报记者 吴 珊

全球资本正在重新评估中国的投资机遇,“配置中国基金”日渐成为海外投资者的重要选择。国内公募机构加快“出海”步伐,面向全球市场提供低门槛投资工具,让海外投资者足不出户,即可共享中国经济发展红利。

9月9日,易方达基金携手泰国大型国有背景商业银行泰京银行,在泰国证券交易所同步挂牌上市4只挂钩易方达境内ETF(交易型开放式指数基金)的存托凭证(TDR)。

据悉,这是泰国市场首次同时推出4只挂钩中国境内ETF的TDR产品,为泰国投资者搭建起低门槛、高效率的中国资产配置新渠道,成为国内公募机构深耕东南亚市场、推进全球化战略的标志性动作。

此次落地的4只TDR,底层资产精准覆盖国内资本市场多层次核心赛道,构建起立体化的中国投资图谱。其中,易方达沪深300ETF锚定中国经济核心资产,覆盖大盘蓝筹价值;科创50ETF易方达深耕硬科技与自主可控;创业板ETF易方达承接成长创新动能,聚焦新经济龙头;人工智能ETF易方达则精准切入AI(人工智能)产业链前沿。从稳健的大盘核心资产,到成长创新、硬科技,再到前沿人工智能主题,多层次产品互补成势,满足境外投资者多元化、差异化的资产配置需求。

相较于传统跨境投资方式,本次落地的TDR极大降低了东南亚投资者配置中国资产的准入门槛。作为泰国证券交易所专为境外资产本土化交易打造的证券工具,TDR以泰铢计价并在泰国证券交易所二级市场直接挂牌,当地投资者无需另行开立中国境内证券账户,仅凭现有泰国股票账户,即可使用本币直接购买以中国境内ETF作为基础资产的TDR。通过TDR与ETF之间的跨境转换机制,实现两地市场的互联互通,显著提升泰国投资者参与中国资本市场的便利性。

易方达基金相关人士对《证券日报》记者表示,此次将旗舰产品引入泰国市场,是公司稳步推进全球化战略、服务全球投资者配置中国资产需求的重要进展。未来,易方达基金将继续依托互联互通机制与境外机构的深度合作,不断丰富海外投资者配置中国资产的工具与路径,助力中国资本市场高水平双向开放。

事实上,从早年集中在中国香港设立子公司,到近年来与泰国、新加坡、巴西等地机构合作发行产品,中国公募机构“出海”的内涵正在发生深刻变化。

当前,中国资产持续吸引全球投资者目光。深圳市排排网基金销售有限公司公募产品运营曾芳分析,背后有三重核心逻辑。首先是制度型开放持续深化,创新工具不断落地,海外投资者交易与持仓渠道日益丰富,配置便利度显著提升,进一步放大中国资产的配置吸引力。其次是产业红利,硬科技与新质生产力提供长期成长机会。A股覆盖完整产业链,硬科技、新能源、人工智能等赛道成长空间突出,汇聚一批具有全球竞争力的龙头企业,带来长期成长收益机会。最后是估值优势,经历回调后,部分宽基与成长板块估值处于全球偏低水平,在全球资产再平衡背景下具备配置性价比。

展望后市,随着中国资本市场对外开放持续深化、跨境互联互通机制不断完善,国内公募基金行业的全球化布局将持续走深走实,为全球投资者打开更多配置中国资产的通道。

期货公司吸收合并或添新案例

■本报记者 王 宁

近日,中金公司发布了关于换股吸收合并东兴证券、信达证券等事项的公告。公告称,证监会核准本次吸收合并,根据实施安排,核准东兴期货有限责任公司(以下简称“东兴期货”)、信达期货有限公司(以下简称“信达期货”)控股股东变更为中金公司,持股比例100%。

今年4月份,证监会核准中金财富期货变更控股股东为中金公司(持股100%),并吸收合并中金期货,后者依法解散,这成为年内期货业首起并购案例。随着本次中金公司吸收合并东兴证券等,其旗下期货子公司东兴期货、信达期货和中金财富期货,或将同样面临“三合一”重组。

《证券日报》记者从相关机构处获悉,中金财富期货、东兴期货和信达期货3家公司的合并,或将在明年完成。“目前3家公司均为A类评级,合并后的新公司有望冲击AA类,这也有助于满足各项业务的要求。”

浙商期货有关负责人向《证券日报》记者表示,年内期货公司并购重组提速,主要在于控股股东希望提升期货子公司的资本运作效率,更有效地满足开展做市商、场外衍生品、资产管理等创新业务的门槛,为后续发展打开空间。

格林大华期货副总经理、首席专家王骏告诉《证券日报》记者,东兴期货、信达期货和中金财富期货若“三合一”重组,与年内期货公司合并案例相比有几点不同:一是合并的本质不同。今年4月份,中金财富期货吸收合并中金期货,是为解决同一股东双期货牌照的问题,而东兴期货、信达期货和中金财富期货如果合并,则是券商重组后向下传导的子公司整合。二是合并难度相对偏高。目前,东兴期货和信达期货需要变更控股股东,整合方案尚未制定,后续仍有待观察。

今年以来,期货行业并购重组提速,年内已涌现多起重大案例,远超过往年水平。本轮整合路径鲜明,以券商股东主导吸收合并的特征突出。在业内人士看来,期货公司密集“易主”本质是一场以提质增效为核心的供给侧结构性改革,推动资源向优势主体集中。

王骏认为,今年以来期货行业并购重组提速,对行业高质量发展具有几方面意义:一是优化行业治理结构,多起券商股东主导的期货公司合并,将解决双金融牌照问题,理顺股权架构,夯实期货行业合规发展基础。二是增厚期货公司资本实力,打开创新业务发展空间。三是推动行业由“小而散”转向“大而强”,构建集约化发展格局。四是增强服务实体经济的综合能力,合并后的头部期货公司资本更加充足、业务品类更齐全,能够为实体经济提供套期保值、场外衍生品、基差贸易一体化风险管理方案,同时推动证券、期货业务深度联动,提升国内大宗商品市场全球影响力和话语权。

年内多家银行拟停办个人贵金属代理业务

■本报记者 彭 妍

9月8日,浦发银行发布公告称,拟停办代理上海黄金交易所(以下简称“上金所”)个人贵金属业务。据《证券日报》记者梳理,今年以来,已有二十余家银行发布公告调整个人贵金属代理业务,调整举措主要分为两类:一部分银行直接停办代理上金所个人贵金属业务;另一部分银行保留业务通道,通过上调上金所个人贵金属延期合约保证金比例收紧风控。

根据浦发银行9月8日发布的《关于代理上海黄金交易所个人贵金属业务调整的公告》,该行基于贵金属风险管理和业务需要,拟对代理上海黄金交易所个人贵金属业务进行调整。具体来看,该行将自2026年9月25日后择时停办代理该业务,并关闭手机银行、网上银行、网点柜面等渠道的代理该业务

交易权限。关闭后,持仓客户的平仓、卖出和提货等操作权限将受到限制。

浦发银行并非首家调整该业务的银行,此前已有多家银行陆续关停或收紧个人贵金属代理业务。从全面停办的机构来看,邮储银行于今年2月率先公告拟停止代理业务,并于3月17日正式落地停办。6月,交通银行、招商银行、建设银行、工商银行、广发银行等5家银行相继发布业务调整公告,拟停办上金所个人贵金属代理业务。

除直接关停代理通道外,还有多家银行同步上调上金所个人贵金属延期合约交易保证金比例。6月以来,华夏银行、广发银行、中国银行、工商银行等近十家银行陆续发布公告,调整上金所个人贵金属延期合约保证金比例。其中,工商银行在6月将该合约标准交易保证金比例上调至140%后,7月进一步

上调至190%,强平保证金比例由120%调整为170%。

南开大学金融学教授田利辉在接受《证券日报》记者采访时表示,本轮银行集中退出上金所个人贵金属代理业务,属于长期业务出清,并非阶段性调整。判断依据有三:其一,退出主体由中小银行延伸至国有大行,上金所已于2026年1月决定关停面向个人客户的全品类竞价交易业务,交易所层面已形成制度安排,不存在回调重启的可能;其二,监管导向具备不可逆性,监管持续引导压降面向普通个人的高杠杆衍生品业务,2026年6月衍生品新规明确场外衍生品仅限专业投资者参与,制度框架由宽松转向清退;其三,多家银行将上金所个人贵金属延期合约保证金上调至120%甚至140%,杠杆实质归零,一个没有杠杆的杠杆产品自然失去存在意义。

苏商银行特约研究员薛洪言对《证券日报》记者分析,收益与风险失衡是银行主动放弃这项业务的核心。延期合约自带杠杆,贵金属价格剧烈波动时极易发生穿仓;即便银行持续抬升保证金、压缩杠杆,隔夜跳空、集中强平带来的尾部风险依旧无法完全化解,微薄的手续费难以覆盖潜在损失。落实投资者适当性管理,降低投诉与声誉风险,同样是重要考量。银行也顺势将零售资源转向积存金、实物金条等低风险黄金产品。

薛洪言认为,对普通投资者而言,场内贵金属交易渠道将逐步收拢。银行关停的仅是带杠杆的延期合约通道,并非关闭全部黄金投资渠道,纸黄金、积存金、黄金ETF(交易型开放式指数基金)、实物金条等无杠杆产品仍可正常参与;部分银行还下调积存金手续费率,承接居民长期资产配置需

求。未来上金所会员银行相关业务将重点服务机构客户,仍有杠杆交易需求的投资者,可转向期货公司、券商等渠道。

在田利辉看来,后续个人场内贵金属交易通道将呈现“一关一开一升”的分化格局。“一关”,银行代理上金所个人贵金属竞价、延期合约交易的时代走向终结;“一开”,无杠杆黄金配置产品通道持续拓宽;“一升”,投资者准入门槛系统性抬升,多家银行提高积存金开户风险等级要求,筛选风险认知匹配的投资者。此外,若投资者仍有杠杆交易需求,可参与上海期货交易所黄金期货,但期货市场投资者适当性标准更高。整体来看,上金所竞价交易将回归机构专业市场。这并非限制投资,而是将高风险杠杆交易交还专业市场,引导投资者由短期投机转向长期配置,兼顾市场成熟发展与投资者保护。