

近日,记者线下走访了广发证券、万联证券和平安证券的广州营业部,与多年前刚开张时大厅、大屏、大批工作人员和大量客户不同,现在的营业部略显冷清,四处揽客、高频电话营销的证券经纪人越来越少,曾经热闹的交易大厅也被分隔成了数个小型VIP接待室、会议厅,就连规模也从以前的租赁整层写字楼变成了与其他公司共用一层。

这样的场景,正是国内券商行业告别粗放“人海战术”、全面向财富管理转型的缩影。

从9万人到1.75万人,证券经纪人在过去8年中减少超7万人。在监管引导、业务模式迭代、数智化升级多重推动下,券商整体人才版图正在迎来一次结构性重构。

■新快报记者 涂涛

经纪人数量下降 投顾队伍逆势扩张

券商行业人才加减法 人海拓客落幕 数智转型提速

现象

经纪人队伍存量出清 已降至约1.75万人

“现在手机上操作开户几分钟就能搞掂,查行情、做交易根本不用去线下营业部了。”有十多年炒股经历的陈先生说。如今,不论是新股民还是老股民,基本都会选择券商提供的线上服务,已极少有人再去线下营业部了。这种需求变化,也促使券商人海战术逐步谢幕。

从数据上看,据东方财富Choice数据,截至2025年末,全行业证券经纪人为2.24万人;到2026年上半年末降至约1.75万人,仅今年上半年就减少超5600人,降幅超过两成。

早在2023年,证监会、中国证券业协会就先后出台《证券经纪人管理暂行规定》《证券公司证券从业人员管理办法》,明确要求券商规范经纪人委托合

作关系,严控新增经纪人数量,引导存量队伍有序优化,严禁突击批量解约、克扣业务报酬,保障存量客户服务连续不中断。

“经纪人一般是通过考核进行转岗,或合同到了没再续签。”有券商工作人员告诉记者。记者了解到,对于经纪人的存量出清,行业并非“一刀切”式裁员,而是采用多渠道缓释方案。

据了解,平稳推进路径分为三类:首先是到期自然清退,大量早期签约的经纪人委托合同到期后,券商不再续签外勤经纪协议,不再新增经纪人岗位,从源头控制增量;其次是岗位内部转岗,对业务能力合格、合规记录良好的人员,引导转型为营业部内勤客服、渠道专员,或是参加

资格考试,考取投顾资质转向理财服务岗位;第三是市场化协商退出,针对业绩不达标、合规存在瑕疵的存量人员,通过协商解除委托协议、结清业务佣金的方式有序离场,避免集中批量离职带来业务波动。

对于可能出现的客户流失,业内人士认为,行业整体处于经纪人出清阶段的背景下,客户流失的整体影响不大,仅局部区域或受小幅冲击。

有报道显示,华泰证券、招商证券、中金公司、国信证券等多家头部券商已基本完成经纪人清零。部分头部券商已长期保持零经纪人状态,一些券商经纪人仅剩个位数,但行业内部差异仍然明显。最新统计显示,仍有券商保

留较大规模证券经纪人队伍,多数为中小券商,其中国泰海通存量仍超过千人,方正证券、光大证券分别超过800人和700人,国元证券超过500人,万联证券超过400人,广发证券、国投证券、华林证券、东方证券、中泰证券、长江证券等也仍有数百名经纪人。

中国证券行业协会专家委员吴寿康表示:“经纪人队伍优化不是简单削减人员,而是业务模式迭代的必然结果。监管引导平稳出清,核心目的是防范集中离职带来客户服务断层,推动零售业务从流量拓客转向专业服务。”

证券投顾人数逆势增加 上半年增员超过1600人

券商佣金率的不断下调,不断压缩经纪人的收入空间,证券经纪人加速离场背后,也是券商商业模式的升级转型。

历史数据显示,中国券商行业的平均佣金率,从2018年初的万分之3.8左右,一路下降到2024年的万分之1.8左右。2024年全行业平均佣金率为0.024%,2025年上半年进一步降至0.0215%。据上海证券同业公会数据,2025年10月上海地区A股平均佣金率已降至0.0192%(万分之1.92),连续两个

月跌破“万二”关口。

万分之二的佣金率意味着什么?一笔10万元的股票交易,券商收取的佣金只有20元,还要扣除交易所规费和营业部成本。有券商经纪业务负责人直言,新客开户佣金普遍跌到“万一”以下,部分券商甚至打出“万0.8免五”的噱头,已逼近运营成本红线。

分析指出,随着佣金率持续下行、金融科技替代基础开户职能以及合规管理成本攀升,依赖通道佣金驱动的经纪人模式已难匹配资产配置与长期陪伴

的客户需求。

2025年以来,证券经纪人减少近1.2万人。与之形成鲜明对比的是,证券投资顾问队伍正逆势扩张。中证协数据显示,截至2025年末,全行业证券投资顾问已达9.60万人。2026年上半年,投资顾问人数继续逆势增加,增员超过1600人。证券行业人才结构,呈现“一减一增”的专业化升级态势。

中航证券营业部从业十余年的一线业务人员刘女士就是这转型中的一员,此前她一直从事传统经纪营销工作,业务模

式以获客推广、产品销售为主。伴随注册制改革与财富管理转型推进,行业全面压缩经纪人规模、扩容持证投顾队伍,她主动考取投资顾问资质,完成岗位转型升级,实现从营销人员到专业财富顾问的身份蜕变,也是当前中小券商基层人员结构迭代的普遍路径。

对证券头部机构而言,成熟的投顾体系可平滑转型阵痛,而对部分依赖经纪人获客的中小券商,如何在清退中做好客户交接与服务补位,将是下一阶段的核心考验。

从跑马圈地到提质增效 分支机构优化正加速推进

日前,方正证券发布关于撤销广西、深圳、陕西等4家证券营业部部分分支机构的公告,2026年8月28日收市后,客户将整体平移至其他入分支机构。这一动作并非个例,而是券商网点优化浪潮中的一个缩影。

2026年以来,线下网点优化已成为行业常态。7月13日招商证券公告,撤销齐齐哈尔卜奎南

大街证券营业部等4家证券营业部。4月17日,东兴证券公告,停止深圳海德三道证券营业部现场业务,线上业务由深圳分公司处理。

近年来,监管部门明确引导券商审慎布局分支机构,叠加券商自身战略转型的需求,证券行业分支机构优化调整正加速推进。Wind数据显示,全行业证券营业部总量2017年末突破万家大关,2021年末攀升至1.18万家达到历史峰值后,进入逐年收缩区

间。统计显示,截至2025年年末,内地券商营业部总数为1.13万家,较2021年减少500余家。

专家表示,2026年裁撤趋势进一步加剧,行业已从跑马圈地转向提质增效的集约化发展。据不完全统计,今年以来已有近20家券商对旗下分支机构进行了撤销或调整,涉及营业部或分公司数量近60家,原因包括经营要求、优化网点布局、实施业务转型等方面。