

营业部地图十年变迁 券业告别“跑马圈地”

2025年,A股主要指数连续向上突破多个重要关口,距离上一次指数级行情的出现已有十年。不过,证券营业部的数量并未紧随大盘的“牛步”走向扩张,反而在日均成交超1.5万亿元的背景下,选择继续“瘦身”。

近日,记者通过不同维度的数据统计和对多家券商营业部人士的采访,梳理了券商网点地图的十年变迁,并在中小券商与大券商的差异化布局中,尝试勾勒中国证券业从“跑马圈地”到“提质增效”的转型轨迹及其背后金融资源再配置的真实图景。

◆营业部数量降至7年前水平◆

根据上交所数据统计,截至2025年末,内地31个交易地区的券商营业部总数为1.13万家,已回落至2018年水平。回顾过去十年,2015年共有8170家营业部,此后券商加大“跑马圈地”力度,2021年达到顶峰——1.18万家,6年时间增长40%。

在业内人士看来,营业部数量由增转减既有行业竞争因素,也有转型要求,更有技术发展所带来的影响。国海证券相关人士解释,2015年的高佣金时代可以支撑券商快速扩张网点,但近年来行业佣金降至1.5‰—2.5‰,且线下网点租金、人力等刚性成本居高不下,业务同质化严重,资源过度消耗在针对新客户的争夺中,使得单个网点陷入了“增规模不增利润”困局。

数字化浪潮是另一关键变量。中泰证券相关人士认为,最核心因素是线上化的影响,“90%以上基础业务可通过APP完成,线上成为重要的获客

◆三线以下城市“撤点”多◆

尽管行业的营业部数量整体回落,但这轮“瘦身潮”在不同省份、不同层级的城市之中也存在着明显分化。

根据上交所数据,北京、上海、广东、浙江、江苏等5个交易地区的营业部合计数量虽也同步减少,但占比则几乎逐年增长,截至2025年末已接近45%,高于2015年的42.23%,金融资源向发达地区集中的趋势愈发明显。

与之相对,多达12个地区的营业部数量已退回至2017年左右的水平,其中包括四川、河南等人口大省。另有6个地区退回至2015—2016年的水平,东北三省、甘肃、青海、广西等均在此列。比如广西地区,2025年末全区共有161家营业部,接近2015年末的水平(158家),在2018年的高峰时期这一数据曾达到211家。

国海证券相关人士在分析广西市场时谈到,近年来券商轻量化运营降本、优化网点布局,同城冗余、低效、亏损的网点成为了裁撤重点,广西非核心城市的网点首当其冲。该人士指出,区域市场特征也加剧了网点的结构性收缩。广西地区的上市公司与财富、高净值客户资源集中于经济排名前列的少数城市,下沉网点尤其是设立时间较短的网点,因客户基础不足、人效偏低,短期扭亏可能性不大,更易被一些券商总部优化出清。

来源,互联网券商模式打破了“网点越多竞争力越强”的传统逻辑。”此外,财富管理转型也在倒逼网点进行自我重新定位。

在此背景下,券商普遍采用两种思路撤并网点。银河证券相关人士表示,一是业内对市场容量小、竞争激烈、发展潜力不大、服务半径重合、团队建设困难、公司品牌影响力不足的营业网点实施撤并;二是对经营状况不佳、发展前景不足的营业网点进行撤并,通过区域整合和集约管理等手段提升整体经营质效。

这一轮裁撤是否已走到了“下半场”?广发证券相关人士认为,行业网点调整已进入结构性优化阶段,未来将呈现“总量趋稳、结构分化”特征——核心城市保持一定密度,非核心区域通过轻型化、智能化方式维持服务覆盖,预计行业的网点总数将趋于与市场需求相匹配的稳态水平。

截至2025年末,广西大部分设区市均出现了不同程度的网点数量下降,且县域网点数量明显下滑。上述国海证券人士表示,目前在广西区内设有分支机构的51家证券公司中,仅有2家保留县域网点。广西县域已仅剩20家证券分支机构,较2019年下降近40%,其中19家为国海证券的网点。

记者注意到,不只是广西,多个省份的三线及以下城市也面临着券商“撤点”。比如河南地区,河南证监局数据显示,信阳在过去5年(2020—2025年)减少了4家分支机构至11家;商丘、驻马店同期分别减少3家至10家、减少2家至6家。

湖南的情况稍有不同。过去4年间,株洲减少7家至25家,邵阳减少6家至16家,岳阳、郴州、永州各减少5家,分别剩下23家、19家、11家。这些城市的网点基数相对较大,竞争激烈,服务半径可能在一定程度上存在重合。

相较而言,仅有2个省份的营业网点数量逆势增长,于2025年创下新高。其中,陕西2025年末共有303家券商营业部,西安于2024年12月开启打造“15分钟金融服务圈”,吸引了包括银行、券商等金融机构增设网点;海南2025年末共有87家营业部,去年海南自由贸易港启动全岛封关运作,部分券商借此契机新设分支机构。

源杰科技成为第八只千元股

A股千元股的起落与启示

A股再次见证历史——上周五,CPO(共封装光学)概念人气股源杰科技开盘后快速拉升,盘中触及20%涨停,股价最高攀升至1140元,突破千元关口,成为A股第八只千元股、科创板第二只千元股。

临近尾盘,源杰科技股价有所回落,最终报收于1114.99元,涨幅为17.37%,总市值达958.31亿元,股价超越寒武纪,跃居A股第二高价股,仅次于贵州茅台。

去年8月,与源杰科技同属于科创板的寒武纪,其股价一度超过贵州茅台,获封“寒王”。短短半年时间,寒武纪股价连续调整,虽然尚未跌破千元关口,但它的风头已完全被后起之秀源杰科技掩盖。

为什么是源杰科技?

为什么源杰科技能成为科创板新的领军者?原因主要有三点:第一,它精准踩上了AI(人工智能)算力风口;第二,它的业绩大幅增长;第三,它获得了资金的青睐。

资料显示,源杰科技主营业务为光芯片的研发、设计、生产与销售,已建立了包含芯片设计、晶圆制造、芯片加工和测试的IDM全流程业务体系。

AI算力需求爆发式增长,光芯片作为算力基础设施核心组件成为热门赛道。英伟达GTC2026大会发布的Feynman芯片,首次将光通信引入芯片间互联,进一步引爆光芯片需求。

而从去年开始,源杰科技已经在AI数据中心市场实现大幅增长,尤其是硅光方案所需的大功率CW激光器芯片。

据同花顺数据,2024年源杰科技业绩尚属亏损,其归母净利润为-613.39万元;但进入2025年,在AI拉动下,源杰科技数据中心领域CW光源产品销售大增,带动业绩大幅增长。

2025年源杰科技发布的三季报显示,公司2025年前三季度实现营业总收入3.83亿元,同比增长115.09%;归母净利润1.06亿元,同比增长19348.65%;扣除非经常性损益后的归母净利润0.97亿元,同比增长2322.60%。2025年前三季度毛利率为54.76%,第三季度毛利率为61.62%。

在2025年三季报发布后,太平洋证券指出,源杰科技第三季度业绩增速强劲,实现超预期增长。此外,源杰科技最新公告显示,2025年全年将实现营业收入6.01亿元,同比增长138.50%;归母净利润1.91亿元,同比由负转正;扣非净利润1.63亿元,盈利能力大幅改善。这意味着,2025年四季度公司依然维持了高增长。



精准踩上风口,业绩大增,资金自然青睐有加。根据3月20日盘后交易所发布的龙虎榜数据,沪股通成为源杰科技股价突破千元大关的第一大推手。当天沪股通买入源杰科技12.36亿元,卖出6.63亿元,净买入金额达到5.70亿元。

复盘A股千元股

对于投资者来说,最关心的莫过于,当源杰科技成为A股第八只千元股之后,它是昙花一现还是站上新起点?

之前,A股历史上曾突破或仍在千元的有七只个股,分别是中安科、贵州茅台、云赛智联、寒武纪、石头科技、禾迈股份、爱美客。

中安科、云赛智联二者前身分别是“老八股”的飞乐音响和真空电子,股价均在1992年创出高点,后续因股票拆分,股价大幅下降。除了这两只股票股价突破千元的时间过早、历史背景与如今迥然不同外,在2025年寒武纪股价突破千元大关之前,近年的千元股集中在2021—2022年,以贵州茅台、石头科技、爱美客等为代表,覆盖消费、高端制造、医美等赛道,与时代产业风口绑定,后续表现分化明显。

其中,贵州茅台是唯一长期站稳千元的个股,凭借强大品牌壁垒、稳定盈利和现金流,成为价值投资经典案例。

石头科技凭借智能家居赛道的崛起,被称为“扫地茅”,2021年股价逼近1500元,市值近千亿元,但随后陷入“增收不增利”的困境,市值高点

◆券商打法各有进退◆

在非发达地区的区域市场中,券商网点的进退并非整齐划一,不同体量及不同区位的券商各有战略考量。

前述国海证券相关人士观察到,头部券商与中小券商在广西的布局策略有着明显的差异。近十年间,有超过10家中小券商在广西地区拥有1—2家网点,但在2019年后均逐步撤销并退出了广西市场。与之形成对比的是,部分大型券商仍然积极抢占广西市场。

这一特征在其他省份也同样显现。比如爱建证券在过去五年已撤销了对河南、四川、湖南等人口大省的设点;中天国富证券同期从四川完全撤离;在辽宁,华鑫证券、世纪证券、五矿证券过去8年也放弃了对该省份的设点。

在前述三线城市及以下地区的撤点潮中,中小券商动作尤为突出。比如,在湖南株洲,国投证券、华源证券、联储证券、长城证券等相继退出;在四川绵阳,红塔证券、金元证券、华林证券、中邮证券、粤开证券等也陆续退出。

尽管部分中小券商在加速撤离外地市场,但大型券商的全国网点收缩幅度则较为有限。比如在四川、湖南的观察样本中,大型券商的分支机构数量基本保持平稳;在河南、辽宁地区,大型券商网点数量也只是小幅减少。

在决定“设哪里、撤哪里、留哪里”时,中泰证券相关人士称,公司在山东省外发达城市继续保持稳步新设,对非发达地区及内陆城市的分支机构采取收缩方式以完善布局;同城有多家分支机构的,针对经济体量小、业绩较差的,

◆本土券商坚守普惠考题◆

伴随券商陆续将资源向财富管理需求旺盛、经济发达等地区集中,其他地区的普惠金融需求如何解决?

记者注意到,区域本土券商凭借多年深耕的网点根基,在部分经济薄弱地区践行普惠金融方面发挥着重要作用,这也是从外地来设点的中大型券商难以企及的功能性覆盖。

比如在四川,华西证券、国金证券、天府证券(原宏信证券)三家券商的分支机构数量近五年基本保持稳定,分别为63家、23家、18家;在河南,在2025年县级市的分支机构中,中原证券占比超过80%,本土券商的“守土”角色由此可见一斑。

随着行业的营业部数量明显减少,对于深耕地方多年的本土券商而言,机遇与挑战并存、优势与短板同在。

某券商人士表示,近年来多个省份推进新型城镇化建设,明确实施新一轮农业转移人口市民化行动,在此背景下,本土规模约3亿的农民市民化群体及更广泛的大众富裕阶层是一片巨大的“蓝海”,财富管理服务端应向新市民、青年学生等

采取合并方式优化布局。

银河证券相关人士表示,证券行业的分支机构已告别以行政区划为单一锚点的“全面撒网”布局逻辑,目前转向三大方向:一是深耕核心区域,聚焦重点客户提供定制化服务,主要布局长三角、粤港澳大湾区等,打造品牌形象与高价值业务的核心载体,形成网点场地高端化、前台团队专业化、客户服务定制化的特征;二是强化中心城市,在上海、深圳、杭州等增设或升级网点,同时打破行政区域限制,推动服务半径向周边辐射;三是深入产业园区,在重点产业区、经开区、科技园等设立网点,抢抓区域协调发展政策红利。

中金财富的思路同样是聚焦客户和人才聚集城市,对重点城市投放资源,鼓励绩优分支机构做大做强;对于财富管理业务潜力较弱的城市,则本着必要性原则审慎推进结构性调整。据悉,中金财富对营业场地实行三级分类管理,在同城多网点布局的城市采用“旗舰+卫星”模式,统筹覆盖城市中心及CBD区域、城市副中心及其他重点区域;对于单点城市,则综合考量区域经济发展水平、业务团队配置等因素,因地制宜打造功能适配的营业网点。

近期,开源证券逆势新设网点,相关人士告诉记者,公司以打造“十分钟服务圈”为目标,优先聚焦高潜力区域;参考分布于中高档社区、大型科技园区、新兴繁华商圈以及金融业态成熟的区域,结合社区入住率、行业生态、物业合作意愿等因素综合考量。

“长尾客群”延伸

国海证券相关人士表示,广西区域内券商网点数量的减少将进一步凸显国海证券在广西地区市场进行线下服务覆盖的优势,有利于公司充分挖掘地区业务资源、重构营业网点价值。据悉,该公司将投教服务嵌入县域金融生态,开展“金融下乡”,同时也将资源聚焦支撑区域经济发展命脉的产业端,比如糖业、铝业、锰硅业等,用期货手段实现风险管理。

当然,挑战也同样不容忽视。上述国海证券人士坦言,近年来部分头部券商仍在持续加强对广西区域的网点布局与资源投入,且多采用“价格战”方式抢夺客户,区域市场竞争激烈。而中小券商的金融科技、财富管理与综合金融服务能力相较于头部券商仍有一定差距。此外,广西区域高端金融人才储备相对不足,在头部券商加速布局的背景下,人才供给与结构短板对公司的服务能力升级与业务规模化拓展有着一定的影响。

据《证券时报》作者:谭楚丹

年内险资调研近1900次 聚焦科创板创业板个股

作为A股市场“耐心资本”的重要代表,险资的配置动向受到市场广泛关注。Wind资讯数据显示,截至3月22日,年内险资机构合计调研A股上市公司1897次,相较于去年同期次数有所减少。近年来,险资调研频次持续下降,2023年、2024年和2025年,险资调研A股上市公司次数分别为3.03万次、2.23万次和1.84万次。

从险资机构调研的领域来看,险资主要关注工业机械、电子元件、电子设备和仪器、汽车零部件及设备、集成电路、西药等行业。同时,今年以来,险资对科创板和创业板相关个股的关注度有所提升。

Wind资讯数据显示,今年以来,保险公司合计调研科创板和创业板个股数量434只,占调研个股总数的比例为54.18%;保险资管公司合计调研科创板和创业板个股数量472只,占调研个股总数的比例为51.87%。两者调研比例均过半,且较去年同期有所上升。

对于险资的调研风格和偏好,对外经济贸易大学创新与风险管理研究中心副主任龙格表示,险资的调研领域偏好呈现鲜明的“哑铃型”策略。一端是高股息、现金流稳定的红利资产,用以匹配负债、获取确定收益;另一端则是代表国家产业升级方向的硬科技与高端制造等领域。这一特点源于其资金规模大、期限长、追求绝对稳健的属性,必须在当期收益与长期增长之间取得平衡。

近年来,险资逐步加大对权益市场的配置力度。国家金融监督管理总局数据显示,截至去年年底,人身险公司和财产险公司的股票和证券投资基金的保险资金运用余额总计约5.7万亿元,较2024年底增加约1.6万亿元,增幅达38.9%。

对于险资未来的权益资产配置方向,南开大学金融学教授田利辉表示,预计2026年险资调研将稳中提质,布局更加聚焦“三新”主线:一是聚焦新质生产力相关领域,加大对人工智能、量子科技、商业航天等重点赛道的调研力度;二是“出海战略”成为标配,重点关注企业海外产能扩张与地缘风险对冲能力;三是ESG理念叠加银发经济,全面纳入常态化调研评估体系。与此同时,长周期考核机制的落地将推动险资进一步“敢投、长投”,调研从“信息收集”升级为“产业赋能”,真正成为资本市场的稳定器与创新助推器。调研有望侧重于甄别技术商业化拐点、供应链地位以及企业的全球竞争力,真正发挥“耐心资本”的价值发现功能。

据《证券日报》作者:杨笑寒

大幅缩水。

爱美客作为医美赛道龙头,2021年股价突破千元,但由于居民消费意愿变化,加上行业竞争激烈,爱美客业绩不复往昔。根据爱美客2025年年度报告摘要,2025年,公司实现营业收入约24.53亿元,同比下降18.94%;归母净利润约12.91亿元,同比下降34.05%,出现上市以来首次年度营收和净利润双降,其股价较历史高点跌至近80%。

这两只个股的起落表明,即使身处高景气赛道,若企业盈利能力无法持续兑现,或行业出现周期性波动,高股价也难以维持。

禾迈股份则受益于2022年光伏储能行业的热潮,股价冲高至千元,但随后受光伏行业周期波动影响,其业绩由盈利转向亏损,股价也大幅下跌。

梳理可见,“千元”只是价格标签,其成就依托行业风口,但风口退去,技术迭代可能引发股价波动,需要重点关注企业核心竞争力、业绩可持续性、估值合理性。

值得一提的是,源杰科技在面临股价大涨时,已经发布了风险提示。源杰科技指出,公司股票于3月18日至3月20日连续3个交易日收盘价格涨幅偏离度累计超过30%,构成异常波动。公司经营业绩受宏观经济、下游市场发展态势、公司产品竞争力、客户认可程度等多种因素影响,具有一定的不确定性。未来若出现公司产品结构不能持续优化、光芯片需求及价格大幅波动、市场竞争加剧、客户集中度较高等情形,将会对公司的经营业绩造成不利影响,公司当前毛利率水平的可持续性也将受到影响。据《每日经济新闻》作者:王砚丹