

记者 | 刘晨光 张云霄 (实习)

编辑 | 彭洁云

“养不活自己，就要离开咯！”陈双的话语中透出落寞与迷茫。这位95后券商经纪人入行时间不长，却不巧赶上这个行当的暮年时分。

券商经纪人职业的“高光时刻”可以追溯到10多年前。

在深圳那条不足1公里的泰然九路上，很多券商客户经理在银行网点驻点或路边摆摊，拉客户、派发传单、产品推销、股票推荐……“人海战术”叠加一场大牛市，让名不见经传的国信证券泰九营业部以黑马之势，缔造连续八年股基成交额冠军的神话。

不过“神话”本尊已挥起变革大旗。国信证券近期率先实现经纪人“清零”，让业内感慨“一个时代的落幕”。

中国证券业协会最新数据显示，国信证券的证券经纪人数量为0，证券投资咨询（投资顾问）却陡增至2892人。“现在公司提倡‘全员投顾’。”国信证券内部人士向界面新闻透露。

跷跷板的另一头是考核指标更多、职能更复杂的投顾岗。从过去几年行业统计数据可见，在券商经纪人呈逐步减少的过程中，投顾规模则处在蓬勃扩张中。

“最好的时候月入几十万”，在行业红利消退、交易佣金骤降、互联网开户兴盛等背景下，同行前辈口中券商经纪人叱咤风云的时代，陈双不可能再经历。看着身边不少经纪人同行被迫选择离开，踌躇在十字路口的他也表示，“需要寻找新的路径，趁年轻还可以搏一搏。”

时下，券商转型财富管理大潮正来袭，有意转换赛道的经纪人准备好了吗？

百万年薪“神话”俱往昔，经纪人为啥不香了？

仅仅几年之间，券商经纪从业人员格局就已呈现巨变。

界面新闻记者根据中国证券业协会数据统计发现，相比于2017年处于巅峰时期的9.08万名经纪人，当前这一数据已降到不足6万人，三年以来减幅达到35%。从2021年券商中报来看，今年以来，八成以上券商都在继续对经纪人进行大刀阔斧“裁减”，共有76家券商合计减员5463人。

部分券商今年以来经纪人减少情况

| 机构名称 | 较上年末变化 | 2021/09/15 | 变化幅度 |
|--------|--------|------------|---------|
| 申万宏源证券 | -698 | 1,259 | -35.67% |
| 海通证券 | -541 | 3,314 | -14.03% |
| 光大证券 | -512 | 1,768 | -22.46% |
| 中信建投 | -356 | 600 | -37.24% |
| 东方财富证券 | -326 | 1,034 | -23.97% |
| 西南证券 | -280 | 502 | -35.81% |
| 方正证券 | -279 | 2,799 | -9.06% |
| 中航证券 | -210 | 724 | -22.48% |
| 国海证券 | -153 | 857 | -15.15% |
| 广发证券 | -148 | 869 | -14.55% |
| 长江证券 | -137 | 1,846 | -6.91% |
| 江海证券 | -131 | 863 | -13.18% |
| 东吴证券 | -127 | 573 | -18.14% |
| 国泰君安 | -122 | 1,881 | -6.00% |

具体来看，申万宏源证券较上年末的减员数量最多，达到698人，减幅超过35%。海通证券、光大证券、东方财富、中信建投等头部券商的经纪人减员也均超300人。目前来看，海通证券经纪人数量仍居业界第一，为3314人；国信证券、广州证券、国开证券经纪人已经清零，券业“老大哥”中信证券的经纪人数量仅剩个位数。

证券经纪人制度起源于深圳，由联合证券最早探索成型。在2007年大牛市前后，境内证券经纪业务有国信证券和联合证券两大标杆，后来又经九州证券等大力推进，在证券行业风靡一时。

根据《证券经纪人管理暂行规定》，证券经纪人是指接受证券公司的委托，代理其从事客户招揽和客户服务等活动的证券公司以外的自然人。

直白一点来说，“能够拉到资产就行”。在证券经纪人盛行的年代，券商在各地营业部施行“人海战术”，以高佣金吸纳一些有“资源”的社会人士担任经纪人，按其带来的开户资源给予相应奖金提成，是券商当年拓宽经纪业务收入的重要途径。

十多年前，牛市里的经纪人拥有令人艳羡的“百万年薪”，高佣金叠加好的行情，

令他们赚得“盆满钵满”。

不过，部分券商经纪人和公司之间始终保持一种“若即若离”的关系，经纪人大多签订的是委托合同，不属于券商正式员工，券商不用负担其“五险一金”等成本。

时过境迁，在经历早期的野蛮生长之后，全行业经纪人数量在2017年达到巅峰后出现拐点，此后的数量规模便呈现一路直线下滑。

经纪人为何不“香”了？

一家华南中小券商资深投顾人士表示，经纪人本身准入门槛并不高，不要求高学历和具备证券相关知识体系。“大多是先进来，然后边做边学。”

上海某头部券商营业部人士告诉界面新闻，券商经纪人一般分为a、b两类。其中，b类在券商不设考核，零底薪，除拉客户外基本和营业部不发生联系，收入与市场行情密切相关，来源单一。“如果没有新的资金进来，可能就会被裁掉。”

经纪人虽然并非编内人员，但证监会仍要求券商对其按照编制人员进行管理。“还挺麻烦的。万一经纪人有时候出现代客理财等不合规事件，券商也会被牵连进纠纷中。”某券商营业部老总向界面新闻表示。

“经纪人模式已经渐渐落后于时代。”上述券商投顾人士表示，市场已经发生变化，券商开发新客户的增量需求已经没有那么旺盛，把现有客户服务好的存量竞争力才是各家发力的方向。

互联网开户的普及也加速了经纪人群体的集体淡出。

平安证券非银金融行业首席分析师王维逸告诉界面新闻，随着互联网证券业务的普及，券商经纪业务的从业人员结构和队伍职能都在发生变化，传统营业部经纪人的揽客职能被线上流量和金融科技大范围替代，近年来券商新设立的营业部也多为轻型营业部，人员配置大幅精简，因此传统的线下网点经纪人数量出现下降。

多位券业人士告诉界面新闻，引发券商经纪人减少的最主要原因是券商近年来大打佣金战后，交易佣金费骤减。

国信等多家券商研报显示，由于经纪业务竞争激烈，佣金率以每年10-20%的比率下降，2020年的佣金率为万分之2.7。今年上半年行业佣金率仍处下滑通道，为万分之2.51，较去年同期降9.2%。

历史资料显示，自2002年证监会宣布采取浮动佣金制度起，佣金率由千分之3.5降至千分之1.5。自此开始，历史上总共出现了三次降佣潮，一直降到万分之三左右。直到现在，万分之一的佣金率也并不稀奇。

券商经纪人的佣金提成也随之减少。据多位业内人士透露，券商经纪人业务提成已从巅峰时期的6-7成普遍降至当前的2成以内。

有意思的是，即便是在这种情况下，部分中小券商反而进一步增加了经纪业务的岗位。

choice数据统计显示，部分中小券商经纪人处于逆势增长中。比如开源证券、华林证券、万和证券今年以来的经纪人数量较去年年末有一定增长。其中，华林证券较去年同期增长最多，超过110人。

投资顾问人数变化图



具体而言，招商证券投顾增加数量为922人，增幅超过76%，中金财富、兴业证券、广发证券紧随其后，增加人数均超300人。各家券商投顾数量的平均增幅为8.43%。头部券商的投顾数量均过千人，广发证券投顾数量为业界第一，达到3895人，中信证券和国泰君安以3472人和3329人紧随其后。