看京沈两地券商将金融服务融入民生烟火

本报记者 周尚伃 于 宏

年味渐浓,券商网点暖意融融。春节前夕,《证券日报》记者开启“新春走基层”行程,沿着京沈线一路向北,先后实地探访平安证券北京市分公司、国泰海通证券沈阳北二东路营业部。从繁华的首都核心区到烟火气十足的东北老工业基地,记者深刻感受到券商从传统经纪业务向财富管理深度转型的坚实脉络:红底金字的春联贴在门上,更暖在投资者心里,舒适的大厅里少了投资者紧盯K线的焦灼,而是多了份围坐一堂、共话家庭资产配置的理性与从容。

在年味最浓的时刻,券商业务向财富管理转型的“最后一公里”正变得具体而温热。

北京一线:专业打底、暖意随行

走进平安证券北京市分公司营业大厅,红火的新春布置与整洁规范的投资者教育展区相映成趣,年味与专业感的搭配相得益彰。

尽管临近春节假期,前来办理业务、咨询理财产品的投资者依旧络绎不绝,客户经理一对一耐心讲解,现场秩序井然、暖意十足。平安证券北京市分公司负责人朱松钧向《证券日报》记者表示:“借着岁末年初的契机,分公司投资顾问开展拜访客户活动,为客户提供服务年刊、App年度账单等,协助客户完成年度投资总结及新年投资展望,把服务做在节前、落在实处。”

当前,投资者教育已不再是空泛口号,而是守护百姓钱袋子的“防诈盾牌”。在大厅醒目位置,“守住钱袋子·过好幸福年”主题宣传角格外显眼,吸引了不少投资者驻足翻阅防非反诈宣传折页。平安证券北京市分公司业务支持部负责人王民涛向记者介绍,针对春节期间高发的“高收益保本”“内幕消息”等诈骗套路,该公司构建了“直播+短视频+沙龙”三位一体的投资者教育模式,让宣教内容更接地气、更入人心。

“我们不仅要广泛宣传,还要形成‘宣传—反馈—优化’的闭环。”王民涛进一步表示,目前公司投资者教育服务已实现覆盖面广、形式互补、数据可追踪、可持续性强的目标,智能化、个性化提升宣教实效,切实帮投资者守好“钱袋子”。

走访中,一个暖心细节令记者印象深刻:一位银发老人前来办理业务,工作人员并未急于操作办理,而是全程耐心陪同,以慢语速、通俗化语言逐项讲解操作风险点。这份细致周到的“适老化”服务,背后是券商对老年群体的精准守护。王民涛表示,针对老年群体、新股民的知识盲区,公司依托线上线下全渠道,通过典型案例剖析、现场答疑解惑,让防非反诈意识真正“入脑入心”。

闲钱理财成为了春节假期前客户咨询的核心焦点,理财产品的销售也呈现出“稳健为王”的鲜明特征。平安证券北京市分公司投资顾问唐凤林向记者介绍,公司紧扣客户低风险、短期限、高流动性需求,重点布局现金管理、固收类、稳健理财及闲钱增值相关产品,在守住安全底线的同时,力争收益弹性。

“今年节前客户的风险偏好呈现出‘流动性>安全性>收益性’的特征。”平安证券北京市分公司专家投顾郭海华表示,居民理财更趋理性务实。公司重点推介的是现金管理类、短债基金及“固收+”理财产品。在底层资产选择上,客户更倾向于国债、中短债等高信用等级资产,R1至R2级别的低风险产品占据了主流。

据了解,去年12月份至今年1月份,平安证券北京市分公司已累计组织两场大型客户活动及多场闭门交流会,合计服务高净值客户超500位,对于这家券商一线网点而言,服务的重点不只是输出产品,更是输出系统化的资产配置理念。

沈阳图景:务实扎根、服务坚守

一路向北,抵达沈阳北二东路,一家国泰海通证券的老牌营业部同样年味浓厚。

推开该营业部的大门,寒冷的空气立刻被隔绝在身后,室内火红的对联和灯笼装饰渲染出浓浓的节日氛围。服务台旁,工作人员正为一位投资者介绍各类新春理财产品;环顾左右,宣传展板上奔腾的骏马与“理性投资”“长期投资”的醒目标语、墙上“守护金融安全”的条幅、丰富多彩的反诈宣传手册,共同勾勒出一幅独特的“金融年味图景”。

国泰海通证券沈阳北二东路营业部副总经理(主持工作)孙明非告诉记者,节前一周是营业部的业务办理高峰期,客户到访量较平日增长约30%,业务需求主要集中在春节期间的理财产品咨询、行情观点咨询等方面。为应对节前的咨询高峰,营业部同事们轮岗支援前台、加强君弘App的使用指导,确保业务办理高效有序,客户平均等候时间缩短了15%。

“节前营业部已经举办了三场市场讲座活动,及时传达公司投研观点,同时针对本地客户需求,向客户详细讲解春节余额理财的操作‘攻略’,让客户账户内的闲置资金在春节假期也能有收益。”国泰海通证券沈阳北二东路营业部业务总监周浩表示。

记者走访该营业部时,恰逢一位投资者正在咨询国债逆回购相关业务。投资者张先生对记者表示:“这次来营业部是想开通一下国债逆回购的权限。今年春节假期时间较长,营业部客户经理提前告知我有逆回购这种产品,节前收益挺高,还能享受到春节长假的利息,正好符合我的需求,让我感觉服务很及时、很贴心。”

京沈两地,场景不同,逻辑相通:券商一线网点正告别单纯的交易通道,变身“家门口的金融驿站”。

走访中,多位一线投顾向记者坦言:“现在只懂开户、盯交易,根本留不住客户。”拼佣金的时代已成过去,行业正式进入专业能力比拼的新阶段。谁能帮客户做好资产配置、避开投资风险、读懂全生命周期财富需求,谁就能拿下财富管理“最后一公里”的信任战。平安证券北京市分公司选择聚焦高净值客户的精细化服务与定制化配置,国泰海通证券沈阳北二东路营业部则立足区域市场的务实服务与稳健供给,正是证券行业财富管理转型的生动缩影。

春节不仅是团圆的佳节,更是检验金融机构服务韧性的试金石。如何做到在假期里把投资者教育走深走实,让风险防范深入人心,闲钱理财规范有序,让闲置资金稳健增值,服务保障不间断,让金融温度触手可及,成为了行业关注的焦点。

马年将至,资本市场改革持续深化,居民财富管理需求不断升级。正如一位在营业部办理完业务的投资者所说:“以前来营业部是为了炒股,现在来则是为了理财,心里越来越踏实了。”这句朴实的话语,正是对券商基层网点转型成效的生动诠释。

新春走基层,所见不仅是红红火火的年味,更是证券行业“金融向善、服务为民”的初心与坚守。在高质量发展新征程上,这份来自基层一线的答卷,愈发厚重而温暖。

图片由上至下依次为:
平安证券北京市分公司工作人员为老年客户介绍业务
平安证券北京市分公司投资者教育宣传海报
南方电网昆明红塔东路充电站
乳山市渔汇电子商务有限公司车间工人正在打包牡蛎
乳山牡蛎文化博物馆 周尚伃、李如是、张晓玉/摄

乳山:小牡蛎撬动大经济

本报记者 张晓玉

北纬37°,黄海之滨。清晨六点,一艘艘满载牡蛎的渔船陆续靠港。码头上,工人们熟练地卸货、分拣、装箱,一派热火朝天的繁忙景象。这里是“中国牡蛎之乡”——山东乳山,一座因“鲜”而兴、因“链”而强的城市。

《证券日报》记者近日实地探访乳山,目睹了这场“鲜”味十足的产业脉动,探寻一颗牡蛎如何从海洋走向餐桌,又如何在金融活水的精准滴灌下,成长为年产值超百亿元的现代化海洋产业。

从海浪到流水线 鲜味的标准化之旅

走进乳山牡蛎加工厂,流水线上工人们正熟练地分拣、清洗、包装,空气中弥漫着海水的咸鲜味。

“毛料(刚从海里打捞上来、未经任何人工处理的原始牡蛎)回来从这儿直接清洗,在这3台机器分拣,规格从一两到八两都有。”在乳山市渔汇电子商务有限公司的生产车间里,经理于慧慧的嗓音几乎被传送带和机器的轰鸣声淹没。

据了解,春节是海鲜消费的绝对旺季,为了保障从高端餐厅到寻常百姓家的“年夜鲜”,许多工人最晚大年初四就要返岗。同时,车间也将在春节期间保持运转。“虽然假期短了,但想到咱乳山生蚝能端上全国人民的年夜饭餐桌,心里特别有成就感。”一位正在打包的工人向记者表示。

这份“成就感”有着沉甸甸的数据支撑。据威海海关统计,2025年,威海水产品进出口总额超过170亿元、居全国前列。2026年以来,威海海关共监管出口牡蛎100多万元,同比增长161.8%。如今,乳山牡蛎的发展不仅体现在规模扩张上,更朝着高品质、高附加值方向稳步迈进。于慧慧指着旁边的有机牡蛎专用池表示,未来,每箱有机牡蛎都将贴上可追溯的专属标识,消费者只需扫码,即可查验产品来源与认证信息。

这张“有机证”不仅是品质的权威背书,更是打开高端市场、提升产业利润空间的“金钥匙”。然而,要获得这一认证绝非易事。据于慧慧介绍,水产品有机认证标准极为严苛:不仅要求养殖水域生态系统无污染、无外来投入品,还必须确保周边无潜在污染源。同时,整个认证过程需经过系统性申报,并由第三方机构严格审核,最终依据《国家有机产品标准》(GB/T 19630)予以认定。

从“吃肉”到“用壳” 百亿元级产业链裂变

乳山生蚝,又名乳山牡蛎,是中国国家地理标志产品。2009年获地理标志证明商标,2021年实施地理标志产品保护,2023年品牌价值高达193.85亿元,位居全国地理标志牡蛎品牌榜首;2024年更被纳入第三批“农耕农品记忆索引名录”,成为名副其实的“国字号”海产品。

乳山牡蛎的“高贵”出身,源于得天独厚的自然馈赠。乳山龙跃海水产品有限公司经理薛赟向记者介绍,乳山牡蛎养殖区位于黄海北部冷温水域,潮流通畅,水质洁净,乳山河和黄垒河两大入海河流带来了丰富的营养盐。这些条件共同造就了乳山牡蛎肉肥味美、富含蛋白质及多种微量元素的独特品质。

好品质需要严保护。随着“乳山牡蛎”品牌声名远播,市场也出现了外地牡蛎“李鬼充李逵”的乱象。为此,乳山市打出“组合拳”,乳山牡蛎协会出台品牌保护方案,市场监管局制定地理标志管理办法,更创新引入了集三维空间信息合成、液体可变色防伪、区块链存证于一体的防伪溯源技术,建成了全国首个牡蛎防伪溯源体系。这套“防伪追溯+金融赋能+智慧监管”体系,成功入选国家知识产权局商标品牌建设优秀案例,为每一颗上市的乳山牡蛎赋予了独一无二且无法篡改的“身份证”。

如果说标准化解决了“卖得出去”的问题,那么深加工则打开了“卖得更值”的新空间。在乳山牡蛎文化博物馆,一幅完整的产业图谱清晰展现:这颗牡蛎撬动的,远不止餐桌上的美味。

“粗加工是全壳、半壳牡蛎和冻肉,深加工则面向牡蛎肉和壳两个方向。”该博物馆讲解员介绍,牡蛎肉可制成牡蛎肽、精华素、罐头等高附加值产品,富含钙质的牡蛎壳,则会变身为生物有机肥、饲料添加剂乃至土壤调理剂。

从育苗育种、生态养殖,到加工销售、废弃物利用,再到包装辅料、文化旅游,乳山已初步形成覆盖七大关键环节的完整产业链。乳山市牡蛎协会数据显示,目前,乳山牡蛎养殖面积达60万亩,年产量50万吨,全产业链产值达118亿元,牡蛎养殖面积、产量、产值均居全国县级市首位。

“全市有大大小小牡蛎相关经营主体近400家,牡蛎养殖分散在东西长达186公里的绵延海岸线上。其中,牡蛎养殖合作社约110家,占比30%。”乳山市税务局税政干部宋阳介绍。

如今,乳山牡蛎不仅畅销国内高端市场,更远销日本、韩国、迪拜、马来西亚等15个国家和地区,成为“鲜”销全球的中国名片。

从“小海产”到“金名片” 金融服务助产业腾飞

产业壮大的背后,离不开金融的深度支持。乳山牡蛎产业的跃升,正是金融服务实体经济的生动注脚。

“以前我们用竹竿和旧网笼养牡蛎,抗风浪能力差,损耗大。”一位老养殖户回忆道。如今,聚乙烯新型网笼已全面普及,不仅耐用、环保,还能实现立体化养殖。而这套设备的更新,离不开普惠金融的支持。

近年来,当地农商行推出“牡蛎贷”“海洋牧场贷”等特色产品,为中小养殖户提供低息贷款,支持其购置智能浮筏、水质监测设备等现代化设施。截至2025年10月底,邮储银行乳山市支行年内已累计向乳山牡蛎产业的养殖、加工、物流、销售及电商等全链条客户发放贷款568笔,总金额高达1.4亿元。

此外,乳山财政部门正联合金融机构、保险公司,发展牡蛎碳汇质押融资,探索碳汇指数保险,深化“保险+信贷”联动模式,为牡蛎产业提供丰富的金融产品;“乳山牡蛎产业大脑”也在规划建设中。

“每一份抵达餐桌的鲜美,都见证着金融赋能产业发展的温度与速度。”记者在采访中深切感受到,乳山牡蛎的成功,不仅在于自然资源禀赋,更在于构建了“科技+标准+品牌+金融”四位一体的发展生态。这种“产融结合”的模式,让一颗小小的牡蛎,撬动起百亿元级产业集群。

从一颗牡蛎到百亿元级产业,从地方特产到国际品牌,乳山用“鲜度”丈量产融结合的深度,也用实干诠释着“向海洋要生产力”的时代命题。在这片蔚蓝之上,中国农业现代化的浪潮正澎湃向前——鲜,不止于味;年,更有力量。

新能源汽车迎春运“大考”:力保充电、救援无忧

本报记者 刘 钊 李如是

随着春节假期临近,各地返乡流与旅游流叠加,新能源汽车出行需求呈爆发式增长。作为关键节点之一的充电服务压力陡增,对保障响应速度与服务品质提出了更高要求。

2月13日,蔚来、极氪、理想等多个新能源汽车品牌工作人员向《证券日报》记者表示:“这个春节,公司不打烊,24小时道路救援已就位。”

据交通运输部发布的信息,新能源汽车的充电保障备受关注,也是近几年节假日、春运交通运输服务保障的重点。截至2025年底,全国高速公路服务区已建成电动汽车充电枪7.15万个,其中2025年新增2万个,高速公路服务区充电服务保障能力有了明显提升。

充电网络建设成效显著

面对春节电动出行高峰,各家新能源汽车公司纷纷打响“续航保卫战”——加速充电网络布局、升级服务保障,用技术与服务缓解车主长途补能焦虑。

2月10日,小米集团创始人、董事长兼CEO雷军透露,小米汽车2026年春节假期出行暖心服务已就位,即日起至3月3日(元宵节),小米汽车支持所有车主24小时免费道路救援。

同日,理想汽车宣布,第4000座理想5C超充站——京哈高速凌海服务区站正式上线。目前,理想汽车已建成拥有22173根超充枪的自建超充网络,覆盖全国31个省份、289个城市。其中,全国高速理想超充站已超1200座,实现“九纵九横”18条国家级高速贯通,平均每130公里就有一座理想超充站,为春节期间高功率车型补能做好充分准备。

理想汽车方面表示,部分高流量高速超充站将安排专人值守,随App推送,用户可在车机查看场站实况图片,便于提前规划充电;289座城市超充站支持VLA(视觉语言动作模型)充电功能,车辆可在辅助驾驶状态下自动泊入车位并开启充电盖,用户仅需下车插枪即可完成操作。

2月6日22:33:18,蔚来1亿次换电正式达成。截至当日,蔚来已在全国建成充换电站8627座。

超充、换电技术的普及,也为春节高效补能提供了有力支撑,大幅缩短补能时间。在昆明红塔西路充电站内,蔚来车主高俊向《证券日报》记者表示:“每次换电3分钟就能完成,不用担心春节出去玩充电困难的情况。”

政企合力保障春运补能

不仅是充电基础设施布局加速落地,政企双方还紧扣春运出行高峰特点,联动发力、多措并举,通过服务优化、应急兜底等方式,全方位筑牢新能源汽车出行补能防线。

交通运输部提前部署了一系列针对性安排。例如,提升服务能力,梳理形成了充电特别繁忙的服务区清单,“一区一策”制定了服务保障方案;同时,升级了“e路畅通”小程序,车主可以通过这个小程序,实时查询全国高速公路服务区充电桩的状态。

在昆明杭瑞高速入口处,中国石化、南方电网充电站内,补能的新能源汽车络绎不绝。一位车主在接受《证券日报》记者采访时表示,自己正准备开车回丽江宁蒗县,现在的充电网点在通用地图上都有显示,没有找不到的情况。

云南交投集团相关负责人表示,公司在57个重点服务区配套建设了配备休息座椅、自助售卖机等设施的“云交畅充”司机休息室。针对春运,还在车流密集站点配备了5辆应急补能车,通过“线上信息发布+线下快速引导”机制,提升服务效率与车主体验。

2月6日,昆明红塔东路充电站内,南方电网云南电动汽车服务有限公司(以下简称“南网云南电动”)、云南交投集团经营开发有限公司、云南能投智慧能源股份有限公司、云南建设基础设施投资股份有限公司等4家企业代表共同按下启动屏,一幅清晰的云南省充电网络互联互通地图被点亮——这标志着全省充电服务一体化迈入新阶段。

“以互联互通为契机,公司同步启动了春节电动出行保障行动。”南网云南电动党支部书记、董事长张苏介绍,各方将围绕出行高峰场景,优化服务流程、强化应急处置与分流引导,全方位解决车主“充电难、调度乱、顾虑多”的问题。