

券商佣金标准酝酿公示报备制 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/290/2021_2022__E5_88_B8_E5_95_86_E4_BD_A3_E9_c45_290720.htm 作为当前国内券商营业收入的主渠道，佣金收入因毫无休止的价格战正在遭到蚕食。本报记者日前获悉，有关部门已将建立券商佣金公示制和报备制提上日程。在定价公开化、市场化的过程中，引导券商提高经纪业务服务水平，促进经纪业务创新发展。“券商之间的‘佣金战’已经不是什么新现象，早已有之。”某国内大型券商经纪业务负责人向记者表示，“随着去年以来A股市场牛市行情的上演，新开户规模的快速上升，新一轮‘佣金战’又开始兴起，并且愈演愈烈。”据了解，此轮“佣金战”始于行业内的一些规模较小、业务较单一的小券商，并迅速从深圳蔓延到上海、北京等地区。“从目前的情况来看，不仅没有缩小的迹象，一些大型券商也开始被迫加入其中，”该负责人说。在采访过程中，一些券商的经纪业务负责人无奈地告诉记者，尽管他们很反对这种通过打价格战的方式来争夺客户资源，但面对小券商一降再降佣金费用，为了防止原有的客户资源大量流失，也不得不开始降价。从记者在业内了解到的情况来看，除了个别券商所谓的“零佣金”和大客户享受的优惠佣金外，目前券商向个人投资者收取的佣金费用最低标准普遍维持在万分之五左右。“但这一最低标准还在继续下降，”业内人士告诉记者。某券商经纪业务负责人向记者算了一笔账：以收取万分之五的佣金费为例，除去上缴给交易所、登记公司在内的过户费、清算费等各种规定费用外，券商自己可以留下的部分大概为万分二

。而券商在包括人力成本、系统支持、硬件维护以及提供研究报告等运营经纪业务上的花费最低也要万分之三，仅收取万分之五的佣金费用明显入不敷出。看似“赔本赚吆喝”的“买卖”为何还有那么多券商争抢着做，这位经纪业务负责人向记者解开了疑问。尽管增量部分的佣金收入入不敷出，但原有的老客户佣金费用较高，已基本能满足运营成本。而在人力、硬件等相同的条件下，交易量越大，交易成本也就越低，所以尽管目前佣金费用已经降到很低水平，但券商还不至于真的赔本。业内人士指出，短期内，降低佣金的确能使客户数量有一个快速上涨，但从长期来看，其危害也是显而易见的。系统的升级、硬件的更新换代、培养专业的经纪人才为客户提供更丰富的服务等都需要大量的资金投入，而较低的佣金收入显然无法满足这一需求，从而影响整个行业的健康发展。为了遏制行业内的恶价格竞争，曾有两种解决方案被普遍讨论。一是建立为佣金收费设立“底线”，二是建立佣金公示、报备制度。接受记者采访的券商经纪业务负责人均如此表示，相比设立“底线”的做法，建立公示制和报备制更合理、也更有效。由于各个券商经纪业务的运营费用不尽相同，很难计算出一个合理的“底线”。“从价格战现象的根源上来看，还是由券商经纪业务趋同，缺乏特色服务造成的。”上述负责人向记者表示，“努力提高服务水平、丰富服务内容、树立自身的鲜明特色才是根本。”不少业内人士也表示，佣金公示、报备制度建立后，应取消3%的“上限”规定。提供高质量的服务必然也意味着运营成本的上升，上限的设置在一定程度上阻止了券商经纪业务水平提高的空间。“只要投资者认为券商提供的服务值那么多钱，

愿意付，就应该允许。” 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com