

高了? 不高? 股票佣金再引热议

教授 佣金 7 年未动不合理

近日,武汉科技大学金融证券研究所所长董登新教授撰文炮轰券商高佣金制。他认为,中国股市目前“税轻而费重”的畸形税费结构,与西方股市“税重而费轻”的惯例格格不入。

过去 18 年,中国股市股票交易的税负大多数时候都重于佣金。然而,在去年世界性大熊市中,中国的股票交易印花税节节下调,从双边合计征缴 0.6% 降低到单边征缴 0.1%。相反,自 2002 年 5 月 1 日以来,我国券商一直实行上限为 0.3% 的浮动佣金收费制,7 年来丝毫未动。

在 2008 年的大熊市中,原本不可以随意调整的印花税,被政府多次下调;而应该择机随时调整的券商佣金却丝毫未动,仍采用牛市的收费标准。这是我国股市税费结构与功能的严重扭曲、错位。

董登新认为,政府与券商在股市中的角色定位不同,决定了其对待股市的态度和政策具有很大差别:政府习惯采用高税负来抑制频繁短炒和过度投机,从而达到“均贫富”的社会效果;券商则乐于采用低佣金来鼓励市场投机,推高换手率,从而活跃市场,增大成交量。

在美英等发达国家的股市中,税费结构一般表现为“税重而费轻”。为了稳定市场,鼓励价值投资和长期投资,抑制过度投机,世

界许多国家的股市税制都是以资本所得税(或称资本利得税)作为主体税种,而以印花税和红利税作为辅助性税种。

目前,我国股市税制仍以传统的印花税为主体,并辅之以少量的红利税。0.1% 的低印花税在很大程度上可以活跃股市、刺激投机,放大成交量,并可能诱发市场周期性的剧烈波动。我国券商收取的较高佣金标准,则在一定程度上抵销了“低印花税”刺激市场投机的负面影响,客观上起到了抑制频繁短炒及高换手率的作用。

在国外,券商鼓励市场投机,鼓励股民短炒,这样可以放大成交量,从而扩大券商的收费业务。如美国券商在佣金标准设置上十分注重成交额、换手率、交易次数。而我国券商统一按照成交额 0.3% 的上限来收取佣金,尽管他们对于账户资产余额达到一定规模的客户也可能采用较优惠的佣金标准,但中国券商统一采用按“成交额”收费,大大加重了中小投资者的交易成本。由于有政府统一规定的“最高收费标准”,券商也就有了比照最高标准执行的理由。

他认为,股市“税+费”是投资者的外部交易成本,“费”不应该重于“税”,当印花税降至仅单边征收 0.1% 时,券商应将佣金标准降至单边征收 0.1% 以下,使税费同步下调。

据《长江日报》

业内人士 佣金问题背后是无序竞争

中国股市的佣金问题不是高,而是没有品牌竞争力,是不规范的恶性竞争。

我国券商实行高佣金制是因为尚未形成理财的品牌。按理来说,不同的券商佣金各不相同,如美林、高盛收取的佣金费要比小券商高,因为前者能够给投资者提供更多有附加价值的服务,比如投资产品配置、产品创新研发等等,而后者无此能力。大小券商,甚至券商与银行之间各吸引各的客户群,井水不犯河水。

但 A 股市场的熊市佣金大战却遍及大中小各类券商,尤其是中小券商,大客户掌握了主动权,以前出现过“包年费”远低于佣金、让券商无法保本的情况,典型地反映了券商靠吃饭,牛市牛气、熊市熊气的本质。由于佣金与客户是核心赢利来源,中小券商的原则是尽量留住客户不流失,最大限度增加新客户。根据 2008 年度前三季财务报告,5 家上市中小券商经纪佣金平均占比达 62%,其

中东北证券高达 80%。

说实话,熊市中就连创新类大券商都在吃低价购买法人股的老本,更别提其他券商有什么创新类业务收入,出海的券商溃不成军,使资金大多只能在 A 股市场找饭吃,大家只能展开恶性竞争。就在上一轮熊市中,极端情况是,连难人券商“法眼”的小散户也能享受到 0.06% 以下的超低佣金。而在牛市中,券商双眼在上,大多数佣金不能低于 0.2%。

佣金的另一个恶疾是不规范竞争。有些券商收取佣金表面一套背后一套,表面上把佣金压得极低,但在转户后几个月偷偷提高佣金比例,甚至还有部分券商将此前包含到佣金里的规费单独提出——规费包括交易所收取的费用和证监会收取的“政管费”。沪市不到万分之二,深市大概万分之二多一点,按理说,这些费用应该在佣金中统一提取。这足以看出,无序竞争让投资者的利益隐形受损,无法得到保障。

叶檀

链接

1 月份券商笑纳佣金收入近 41 亿

由于新年首月 A 股市场整体强劲上涨,市场交投活跃,券商佣金收入也因此受益增长。统计数据显示,1 月份有交易记录的 103 家券商席位在股票、基金交易上

的合计交易额达 3 万亿元,按股票、基金佣金费率分别为 0.13%、0.1%、权证费率计 0.04% 的标准估算,1 月份百余家券商共获 40.7 亿元的佣金收入。



资料图片

券商 佣金高低不是最重要的,关键看性价比

南京平均佣金早降到 1% 左右了

对于教授炮轰高佣金一事,昨天南京一家证券公司营业部负责人连声“喊冤”：“南京向来是价格盆地,证券佣金这块也不例外。”他表示,南京券商平均佣金早就降至平均 1.2%~1.3% 了,哪家券商也不可能收到 3% 的最高标准了。

“南京有 80 家证券营业部,竞争非常激烈。”这位负责人表示,越是交易量大的客户,议价能力越强,因为交易量大一客户说可能省几十万费用,所以他们只看佣金。但是要留住这些客户对于券商来说压力非常大,而且因为给他们的佣金非常低,券商很少赚钱,只是冲个量。“有些权证业务,券商甚至还赔钱。”

还有不少券商也都支持这种观点,招商证券的一位人士透露,交易金额越大就能享受越低的佣金。他说:“一些大客户的佣金费率甚至有万分之六、万分之八的,而一般都在 1.2%~1.5% 的样子。”他认为,证券市场现在的透明度很高,各个券商经过竞争已经达到了相对的平衡,佣金也降到了股民们比较能接受的水准。

佣金和服务 券商的性价比

还有业内人士抱怨称,普通商品打价格战,得实惠的确实是消费者,而目前老百姓对待证券佣金这块也跟其他商品一样,就看哪家给的价格低。“股民并没有想过,券商佣金降到底,最多也只能降 1%~2%,但如果券商服务好,即时给股民提供最有用的信息、最准确的分析和判断,有可能一只股票就能让股民赚个 10%。”他认为现在最关键的并不是佣金高低,而是券商如何提供增值服务,“其实股民最关心的问题就两个,一个是买点,一个是逃顶。所以最关键的还是券商能在这方面提供更好的增值服务。”

一般来说,实力较强的大型券商收取的佣金费率一般都高于小券商。上述人士认为,从现在看来,不少佣金高的证券公司并没有因此失去客户,反而做得很好,而以低佣金吸引客户的证券公司未必能给客户实实在在的服务。这其中就有一个性价比的问题,股民需要的一定是佣金低而服务好的,这两者达到一个最佳组合,股民们用最少的支出获得最佳服务,自然就会买账。

国内券商靠佣金吃饭还不能和国外比

南京一家规模较大的券商相关负责人称,不能简单和国外券商“税重而费轻”的惯例比较,因为中国证券业和发达国家证券业并不处在一个发展阶段,所以不能简单比。现在国内证券行业还很脆弱,如果在这个阶段就跟国外一样把佣金降到极低的水平,国内券商的生存空间会很成问题。

“发达国家证券行业已经发展了很多年,他们的经纪业务也就是佣金收入占比很低,不到 10%,他们主要收入来源于中间业务,他们可以通过各种杠杆、权证等衍生理财产品,为客户理财而收取 1% 或是 2% 的管理费。他们 40% 的收入可能来源于中间业务。”这位负责人称,而中国的证券行业远远落后于发达国家,目前国内券商主要靠佣金吃饭,还没有达到发达国家券商为客户理财为主的地步,“所以在目前市场波动较大的前提下,谈佣金改革,对国内券商来说并不合适。”他认为,只有等到国内券商发展壮大,经过新一轮的洗牌,集聚了更多的专业人才,能涉足更多的新业务,才能提佣金改革事宜。

快报记者 王海燕 张波

小资料:股票交易费用一览

收费项目	深圳A股	上海A股	深圳B股	上海B股
印花税	1%	1%	1%	1%
佣金	最高3% 起点: 5元	最高3% 起点: 5元	3%	3% 起点: 1美元
户费	无	1% (按股数计算, 起点: 1元)	无	无

华安强化收益债券基金获准发行

笔者日前从华安基金管理公司处获悉,华安强化收益债券型基金已获准募集,该基金将于近期发行。

据初步了解,作为一只增强型的债券基金,该基金除参与“打新股”外,还可适当参与股票二级市场投资,以增强基金资产收益。

业内人士分析指出,去年,无论是股票市场,还是债券市场,都呈现出较明显

的“单边市”特征。而今年的市场将更趋多元化,全年来看,股票、债券均将告别“非典型”波动,逐步回归常态。以固定收益资产为主,同时增加了权益类资产的投资,有助于普通投资者实现从低风险产品向高风险产品的平滑配置。

华安基金旗下目前合计已管理着 13 只基金,是业内成立最早,产品线最完整的公司之一。公司旗下拥有多只固

定收益类基金和混合型基金。其中,华安富利是第一只货币市场基金,而去年新发行的华安收益则弥补了公司原先在债券型基金的空白,并在成立后就分享了债市“牛市”。华安普通投资者实现从低风险产品向高风险产品的平滑配置。华安基金旗下目前合计已管理着 13 只基金,是业内成立最早,产品线最完整的公司之一。公司旗下拥有多只固

相关新闻

9 天佣金 养活券商经纪俩月

股市交投在经历了近一年的低迷之后,再度攀上日均交易量 2000 亿元的高峰,甚至一度站上 3000 亿元。今年 2 月份前 9 个交易日,沪深两市股票基金权证交易额合计近 2 万亿元。若按照日均交易额 400 亿元为券商经纪业务盈亏平衡点测算,2 月份以来前 9 个交易日的成交额,可以养活国内券商的经纪业务 2 个多月(以每月 22 个交易日计算)。

2 月份前 9 个交易日,沪深两市股票、权证基金成交额达 19982 亿元,已大大超过上月整月的交易额 17337 亿元。而去年交投平淡的时候,月成交额仅有 15000 多亿元。资料显示,去年 8、9、10 月份为一年中交易最为平淡的时期,月成交额均不超过 18000 亿元,这三个月的月成交额分别为 15545 亿元、16948 亿元、17323 亿元。

据一券商营销部门负责人透露,公司的经纪业务盈亏平衡点大约在日均成交额 400 亿元左右,即当沪深两市日均交易额低于 400 亿元的时候,经纪业务会出现亏损。该公司的成本在整个行业属于中等水平。由此,若按照日均交易额 400 亿元为券商经纪业务盈亏平衡点测算,2 月份 9 天的交易额近 20000 亿元,可维持券商经纪业务 2 个多月的生存。

熊市中,经纪业务成为券商生存的主要来源。去年股市的萧条已大大影响到公司投行、自营等相关业务部门的收成,有的部门更是入不敷出甚至亏损。在熊市中,券商经纪业务收入虽然大幅下滑,但是相比自营、投行等业务部门入不敷出的局面,仍算是公司盈利的核心业务。

上述券商营销部门负责人称,“今年,公司的战略规划有显著调整,将工作重心转移到经纪业务,并明确提出要以经纪业务为中心,公司所有业务部门必须配合经纪业务部,这是此前从未有过的。”

据《证券时报》

云南 34 家券商签佣金公约: 不得低于 0.2%

记者从云南省证券业协会了解到,近日,在滇的 34 家券商营业部和 2 家本土券商总部共同签订了《云南省证券行业自律公约》,其核心内容是约定交易佣金的底线。

据了解,《公约》确定的在滇券商对客户收取佣金的最低标准为:网上交易不低于 0.2%;电话委托不低于 0.25%;现场委托(含自助委托)交易 0.3%;A 股、证券投资类基金每笔交易佣金不足 5 元的,按 5 元收取;B 股每笔交易不足 1 美元或 5 港元的,按 1 美元或 5 港元收取。

另外,《公约》还规定券商对于资产在 200 万元以上或月成交量在 100 万元以上的客户佣金收取标准可以给予相应优惠,但优惠的标准不低于 0.15%;对资产在 1000 万元以上的客户,可以自己制定相应的优惠佣金标准,但须报云南省证券业协会备案。

据介绍,各券商在自愿约定的原则下缴纳了一定金额的诚信保证金,如果违反约定,将遭受包括口头警告、保证金违约扣缴、书面通报批评、在媒体上公开谴责等不同等级的处罚。 据新华社