

证券时报记者 刘艺文

目前，券商的新开户佣金费率普遍在万分之二至万分之三。某券商的一位老客户近日无意间得知自己的佣金费率仍是万分之八，于是主动向所在券商提出降佣要求，该券商最终不得不将其佣金费率改成了万分之二。这种向老客户收取更高佣金的现象，也被市场投资者称之为券商“杀熟”。

万分之八算不算高暂且不论。在我们此前的报道中，曾有投资者的佣金费率达到了千分之三，也就是万分之三十。同样，该投资者找到了其所在券商要求下调佣金费率。

投资者何以如此敏感？乃因佣金标准的事，与投资者息息相关。近些年来，由于竞争激烈，国内券商的佣金标准一直呈下降趋势。在此，有必要追溯一下佣金的历史。

早在2000年之时，证券交易额急剧放大，券商佣金收入成倍增长，部分券商出于抢占市场份额的考虑，开始推行佣金“打折”。但是，佣金打折行为明显违反了深、沪交易所和证监会的有关规定，而且引起了二级市场交易秩序的混乱，因此证监会开始着手对佣金标准进行调整。

在此之前，券商交易的佣金比例是由深沪交易所制定的，对于股票交易，两个交易所均采用了千分之三点五的固定佣金比例。

2002年，证监会对佣金标准进行了调整，浮动佣金正式登场。根据《关于调整证券交易佣金收取标准的通知》，A股交易佣金实行最高上限向下浮动的制度，券商向客户收取的佣金不得高于证券交易金额的千分之三，也不得低于代收的证券交易监管费和证券交易所手续费等，不足5元的按5元收取。

此后，佣金战开打，佣金费率开始下行，只不过下行速度还不是特别快。中信证券

2013年年报显示，“行业平均佣金率经历了数年的大幅下滑后，于2013年走稳，达0.796%。”也就是说，2013年时行业佣金率在万分之八水平，当时投资者规模为六、七千万。

到目前，投资者规模超过2亿，行业新开户佣金率在万二左右。这也说明，大量投资者是在不同阶段开户的，而不同阶段，券商的佣金率又处于不同的水平。开户的

时间点，决定了账户的佣金率水平。

如果投资者自身对佣金率不太敏感，或者不太关注的话，那么佣金率就有可能长期停留在开户时确定的标准。因此，本文开头所列事实的发生也就不足为奇了，其实与之类似的投资者群体估计规模还挺大。因为目前新开户的边际佣金标准在万分之二左右，但不少券商所有客户的平均佣金标准是高于万分之三的。这也说明，部分存量客户的佣金率是要高于新客户的，存量客户的标准拉高了平均线。

对于新老客户，在同等条件下，券商提供的交易账户基本是无差别的，但收取不同的费用，这公平吗？确实不太公平，但又很难判断谁对谁错。

经纪业务收入是券商的一项重要收入来源，有的券商甚至该项业务收入占比非常大，可见主动将存量客户的佣金率统一下调成最新最低标准，对券商收入带来的影响较大。很显然，券商是缺乏动力去主动作为的。不过，但凡客户主动提出下调佣金的要求，券商基本都会答应，毕竟现在市场竞争这么充分而激烈，投资者还是手握一定的选择权。

总的来说，问题的焦点就在于券商应不应该主动下调存量客户的佣金，或者主动告知存量客户佣金收取过高。券商指定没动力去主动作为，但不做又容易背负投资者“骂名”，该如何看待这一问题呢？

其实可以换一个角度来思考。如果近些年来，股票交易佣金不走下降通道，而是不断上升的，那么越早开户的低佣金存量账户，是否愿意被统一调成最新的高佣金率呢？恐怕也不愿意。

因此说，投资者不能奢望天上掉馅饼，自己应该主动一些，多关心自己的账户和佣金标准。在已经充分竞争的经纪业务领域，如果客户明确提出了调低佣金的要求，而券商仍然不予理会，那么客户自然就会懂得行使自己的选择权了。