

## 金融深一度

1‰、2‰……费率卷到“地板价” 新老客户“温差”大——

## 券商佣金“价格战”没有真正的赢家

■本报记者 李文于宏

“不看不知道,一看吓一跳!我今天问了客服才知道,原来我的佣金费率是3‰(即万分之三),而别人的费率早已是1‰,那我这么长时间岂不一直白花冤枉钱?”一位老股民的感慨,道出了证券行业当前存在的佣金政策透明度不足、新老客户费率悬殊问题。

近期,《证券日报》记者通过实地走访和线上咨询等方式,调查当前券商佣金费率的真实情况。从调查情况来看,针对新开户客户,券商佣金费率最低已下探至0.641‰。随之而来的,是新老客户之间的费率差距越来越大。

## 新老客户佣金费率差异明显

近年来,A股市场交投活跃,新开户投资者数量稳定增长。不过,每位投资者只能开3个证券账户。为抢占市场份额,各家券商竞相降低佣金费率以吸引客户,新老佣金费率日渐卷到“地板价”。

佣金是券商为客户提供证券代理买卖服务收取的报酬。根据现行制度,A股、B股、基金的交易佣金实行最高上限向下浮动制度,券商收取的佣金不得高于证券交易金额的千分之三。“向下浮动”代表着降价空间。近年来,证券行业平均佣金费率逐渐走低。中国证券业协会数据显示,证券行业2025年净佣金率(税后,不含席位租赁)为1.78‰,同比下降15.3%,万分之一、万分之二二的费率成为常态。

近期,《证券日报》记者通过线下走访营业部、线上咨询从业人员等方式,调查了27家券商的新客佣金费率水平,包括19家上市券商和8家非上市券商,大、中、小型券商均有覆盖。记者调查发现,面对新客,券商普遍能给出1‰左右的费率。在没有入金(即向证券账户存入资金)要求的情况下,上述27家券商中,有21家券商向新开户客户报出的佣金费率在1‰以下。其中,记者得到的最低报价为0.7‰,给出该报价的客户经理称,此费率为小红书平台专属优惠;2家券商报价在0.7‰到0.8‰之间;18家券商报价在0.8‰到0.9‰之间。

多位券商工作人员向记者报出了更具“诱惑力”的费率,前提是有关应规模的人金。例如,某券商客户经理向记者介绍了清晰的人金“层级”:人金不足10万元,费率为0.8‰;人金20万元以上,最低费率为0.75‰;人金50万元以上,最低费率为0.65‰。另一家券商的客户经理告诉记者,人金1万元,即可享受0.641‰的新客费率。可以看出,费率优势已成为券商获客的重要筹码,但也容易滋生诱导开户、诱导交易等风险。监管层对此已制定明确的约束措施,例如,《证券经纪业务管理办法》明确提到,证券公司应对证券经纪业务从业人员的绩效考核和薪酬分配,应当重点考量从业人员的执业行为合规性、服务适当性、投资者管理履职情况和投资者投诉情况等,不得简单与新开户数量、客户交易量直接挂钩。

记者在走访过程中发现,券商优惠费率大多向新开户群体倾斜,存量客户却较少收到降费通知,新老投资者佣金费率差距持续拉大。开户四年左右的张女士告诉记者,今年年初,她发现市场上有投资者的佣金费率已经降到了1‰,而自己的账户佣金费率还是当初开户时的2.5‰,于是她主动找到客户经理,将费率降至1‰。



券商正告别“谁费率更低”的竞争,转向“谁服务更好”的较量,以过硬的投研能力和个性化服务创造专业价值,赢得客户长久信任

图片素材来源:视觉中国

另一位投资者严先生则告诉记者:“我最近打电话给券商客服,要求降低佣金费率,但客服回复说目前无法再下调了,我觉得券商下调费率的标准和条件很模糊。”

“现在网络发达,市场信息高度透明,老客户主动要求调降费率的情况很常见。”一位券商营业部负责人告诉记者,费率1‰左右的调降幅度,对于交易不频繁、主要进行小额交易的投资者来说影响不大,因为单笔佣金不足5元的都按5元收取,只有对于大额资金交易、交易比较频繁的客户来说,一定程度上影响其交易成本。

中国证监会、原国家发展和改革委员会、国家税务总局联合发布的《关于调整证券交易佣金收取标准的通知》中明确提出,A股、证券投资基金每笔交易佣金不足5元的,按5元收取。记者就券商“免五”现象咨询多位业内人士,得到的答复均为“这是不合规的”。

此外,在行业佣金费率已降至低位、下调空间日趋狭窄的情况下,个别从业人员似有“返佣揽客”之嫌。例如,有一位券商工作人员告诉记者:“开户后入金1万元以上有红包,以充话费的形式发放,直接发到开户时绑定的手机号中。”

中国人民大学中国资本市场研究院联席院长赵锡军对《证券日报》记者表示,对投资者而言,返佣看似带来了小便宜,实则暗藏风险。例如,员工为弥补返佣带来的收入损失,可能诱导客户频繁交易来获取更多佣金;同时,私下返佣往往绕过公司风控,缺乏监管,一旦发生纠纷,投资者的合法权益难以得到保障。

从法律层面来看,北京德恒律师事务所合伙人邹野告诉《证券日报》记者:“监管层面明确禁止券商直接或者变相向投资者返还佣金、赠送礼品礼券或者提供其他非证券业务性质的服务。同时,此类行为还违反员工廉洁从业规定,甚至有可能构成不正当竞争行为。”

监管部门也在持续重拳整治返佣乱象,规范券商经纪业务营销秩序。5月份,河北证监局发文要求辖区内证券公司推进返佣专项排查整治,从严查处违规返佣行为;严格管控营销资金使用;常态化开展从业人员合规培训,强化日常执业行为监督约束等。

## 从“拼价格”转向“拼服务”

佣金费率的一降再降,折射出券商经纪业务利润空间不断压缩的困境。据了解,券商向客户给出的费率可给予“免五”及费率优惠。其中,多家中小券商表示,入金1.5万元或2万元即可“免五”;某头部券商工作人员则表示,“免五”的条件是入金10万元。

监管严打违规营销除了“地板价”费率的诱惑,券商招揽新客户的一有力手段是“免五”,即免去每笔交易最低5元的佣金“起步价”,按客户实际的交易金额乘以佣金费率,从0.1元起收,以降低客户交易成本。

记者在调查过程中发现,多家券商宣传自家对于资金体量大的客

户可给予“免五”及费率优惠。其中,多家中小券商表示,入金1.5万元或2万元即可“免五”;某头部券商工作人员则表示,“免五”的条件是入金10万元。

中国证监会、原国家发展和改革委员会、国家税务总局联合发布的《关于调整证券交易佣金收取标准的通知》中明确提出,A股、证券投资基金每笔交易佣金不足5元的,按5元收取。记者就券商“免五”现象咨询多位业内人士,得到的答复均为“这是不合规的”。

此外,在行业佣金费率已降至低位、下调空间日趋狭窄的情况下,个别从业人员似有“返佣揽客”之嫌。例如,有一位券商工作人员告诉记者:“开户后入金1万元以上有红包,以充话费的形式发放,直接发到开户时绑定的手机号中。”

中国人民大学中国资本市场研究院联席院长赵锡军对《证券日报》记者表示,对投资者而言,返佣看似带来了小便宜,实则暗藏风险。例如,员工为弥补返佣带来的收入损失,可能诱导客户频繁交易来获取更多佣金;同时,私下返佣往往绕过公司风控,缺乏监管,一旦发生纠纷,投资者的合法权益难以得到保障。

从法律层面来看,北京德恒律师事务所合伙人邹野告诉《证券日报》记者:“监管层面明确禁止券商直接或者变相向投资者返还佣金、赠送礼品礼券或者提供其他非证券业务性质的服务。同时,此类行为还违反员工廉洁从业规定,甚至有可能构成不正当竞争行为。”

监管部门也在持续重拳整治返佣乱象,规范券商经纪业务营销秩序。5月份,河北证监局发文要求辖区内证券公司推进返佣专项排查整治,从严查处违规返佣行为;严格管控营销资金使用;常态化开展从业人员合规培训,强化日常执业行为监督约束等。

## 从“拼价格”转向“拼服务”

佣金费率的一降再降,折射出券商经纪业务利润空间不断压缩的困境。据了解,券商向客户给出的费率

据了解,券商向客户给出的费率

据了解,券商向客户给出的费率

据了解,券商向客户给出的费率

据了解,券商向客户给出的费率

据了解,券商向客户给出的费率

## 国有六大行首席合规官全部“就位”

■本报记者 杨洁

日前,邮储银行发布公告称,该行董事会审议通过了聘任芦苇为该行首席合规官的议案。根据相关规定,芦苇作为邮储银行行长,其兼任首席合规官的任职自董事会审议通过之日起生效。

至此,工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮储银行国有六大行首席合规官已全部到位。其中,工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、邮储银行五大行的首席合规官均由行长兼任,交通银行由首席风险官兼任首席合规官。

往前回溯,2024年12月27日,国家金融监督管理总局发布的《金融机构合规管理办法》(以下简称《办法》)提出,金融机构应当在机构总部设立首席合规官,首席合规官是高级管理人员,接受机构董事长和行长(总经理)直接领导,向董事会负责。金融机构原则上应当在省级分支机构或者一级分支机构设立合规官。《办法》自2025年3月1日起施行,并设置了一年过渡期。

国家金融监督管理总局有关司局负责人此前表示,《办法》致力于指导金融机构建立横向到边、纵向到底的合规管理体系,将合规基因注入金融机构发展决策、业务经营的全过程、全领域,实

现从“被动监管遵循”向“主动合规治理”的转变。

上海金融与法律研究院研究员杨海平对《证券日报》记者表示,商业银行设立首席合规官是落实监管要求、适应监管环境,提升合规管理独立性、权威性、有效性的需要。此外,设立首席合规官有助于金融机构进一步健全合规管理体系,提升核心竞争力,迈向高质量发展。

“设立首席合规官将进一步提升商业银行合规管理体系的主动性、有效性,强化合规文化建设,升级合规管理理念,对商业银行稳健发展、穿越周期产生积极影响。”杨海平进一步表示,对商业银行而言,提升自身合规经营水平需要在强体系的同时抓重点。一是坚持“合规从高层做起”的原则,抓住关键领域、关键环节,强化监督;二是以精准问责、精准处罚,强化合规文化建设;三是优化绩效考核体系;四是坚持人防和技防相结合,利用信息系统提升合规管理水平。

南开大学金融学教授田利辉对《证券日报》记者表示,商业银行需构建“技术+文化”双轮驱动模式。一方面,运用AI实时监测异常交易,将合规要求嵌入业务系统关键节点;另一方面,将合规考核与干部晋升挂钩,通过建立业务部门合规自评机制,使合规真正成为全员内化的行为自觉。

## 强化治理结构稳定性与专业性

## 年内18家公募基金董事长发生变更

■本报记者 王宁

近日,建信基金发布公告称,原董事长生柳荣因达到退休年龄离任职务,目前由曲寅军任董事长一职。

建信基金相关负责人对《证券日报》记者表示,近年来,建信基金持续提升市场竞争力与价值创造力,推进高质量发展。立足行业转型新阶段,未来,建信基金将战略导向转化为发展动能,业务结构持续优化升级。具体来看,一方面,巩固固收类产品传统优势,丰富低波动稳健产品谱系;另一方面,补齐场内ETF、场外指数、“固收+”等重点领域系列化产品,产品货架的丰富度与适配性大幅提升,为货转型奠定坚实基础。

数据显示,截至5月29日,年内公募基金高管变更达153次,涉及83家机构,较去年同期的95家机构、158次变更有所下降;其中,年内18家公募基金董事长变更34次,较去年同期的15家机构,变更27次有明显增长。

按月度统计来看,今年3月份和4月份成为公募基金高管变更较为集中的阶段,分别为42次、35次,如博远基

金董事长由胡勇变更为钟鸣远;富达基金原董事长李少杰因工作调整离任;华银基金董事长由刘彦雷变更为陈秀良;万家基金原董事长方一天因个人原因离任,新任董事长为陈广益;兴证资管董事长由刘宇变更为王焕丹;中信建投基金董事长由黄凌变更为金强。

同时,华安基金总经理由张青岭变更为方一天;万家基金总经理由陈广益变更为黄海波;西部利得基金总经理由王汗青接任。此外,部分基金的副总经理、督察长和首席信息官等高管岗位也有变更。

北京某公募基金相关业务负责人对《证券日报》记者表示,近年来,公募基金持续强化治理结构的稳定性与专业性,通过高管有序轮换实现战略延续与管理升级,其中董事长与总经理的交替多由内部资深人士接替,体现出公募基金对长期战略执行能力的重视。值得一提的是,公募基金高管更替多集中在月末,或于财务报告周期节点完成人事安排,以降低对日常运营与投资者沟通的影响,体现行业治理的成熟度与规范性。

## 多地“惠民保”差异化迭代

■本报记者 冷翠华

近期,多地城市定制型商业医疗保险(又称“惠民保”)开启新一轮投保窗口。例如,5月25日,2026年度上海“沪惠保”启动投保;5月19日,2026年度武汉“福汉康”正式上线;5月9日,2026年度“青岛e保”开启投保通道;此外,2026年度“深圳惠民保”近日正式上线。

“惠民保”是由地方政府相关部门指导、保险公司商业化运营、居民自愿参保的一种补充医疗保险产品。整体来看,本轮新产品呈现保障扩容、服务升级、局部收紧的调整特征:一方面拓宽保障边界,加码民生服务,另一方面收紧既往症赔付、限定高价特药额度,通过结构性调整破解行业可持续发展难题。

受访人士认为,各地“惠民保”的差异化迭代,并非简单收缩保障,而是在不涨价、保普惠的前提下,通过精细化产品设计优化赔付结构,推动行业从“规模扩张”转向“提质增效、长效运营”。

在参保规则与定价层面,各地持续普惠底色,保持低门槛、稳定价,均向本地基本医保参保人群,不限年龄、职业、健康状况,带病可保可赔,最大程度覆盖高龄、慢病、既往症等刚需群体。保费方面,多地维持原价不变,“沪惠保”129元/年,“深圳惠民保”88元/年,“福汉康2026”保持126元/年。

不过,在保障扩容、服务升级的同时,部分产品收紧赔付规则,也反映出当前“惠民保”面临着高赔付压力。例如,数据显示,2025保险年度“沪惠保”赔付压力显著攀升,叠加渠道、运营等成本后,综合成本率大概率突破100%。为此,2026版“沪惠保”通过三项精准规则调整压降风险、缓解赔付

压力。一是将住院自费责任既往症赔付比例由50%降至30%,CAR-T及创新基因治疗既往症赔付比例由100%降至30%;二是严控高价特药赔付风险,对9种高额肿瘤、罕见病特药设置单药年度20万元赔付限额;三是既往症认定扩围。

对外经济贸易大学创新与风险管理研究中心副主任龙格对《证券日报》记者表示,本轮调整并非削弱普惠属性,而是进行结构性优化,避免产品因保费涨价或全面压缩赔付。在保费固定、带病可保的前提下,通过收紧高风险赔付场景、优待长期健康参保人群,既能守住民生兜底功能,又能有效控制赔付,为项目长效运营留存空间。

在龙格看来,“惠民保”要在普惠公益性和商业可持续性之间实现平衡,需从以下三方面入手:一是保费标准从一刀切转向有限差异化定价,让健康体缴费更合理;二是保障聚焦大额支出;三是建立动态回溯机制,每2年到3年基于实际赔付情况优化保障方案。关键就是要让赔付流向真正需要防止“因病致贫”或“因病返贫”的人群,而不是去补贴高频小额理赔。

在落地层面,中央财经大学中国精算科技实验室主任陈辉对《证券日报》记者表示,要打通医保、医疗机构、保险行业数据壁垒,依托统一数据治理实现信息共享,运用大数据、AI开展智能核保、实时风控与理赔核查,识别过度就医、虚假理赔行为。同时,搭建跨部门协同监管机制,统一风控与理赔标准,共建风险黑名单体系,实现行业联防联控;此外,通过前置健康管理服务、常态化健康干预,从源头降低参保人群的疾病与赔付风险,推动“惠民保”从被动赔付向主动健康保障转型,真正实现长期稳健、可持续发展。

## 多家银行推出儿童节专属存款产品

起存门槛更低、利率优势显著

■本报记者 彭妍

“六一”儿童节临近,儿童金融再度成为银行业营销热点。记者梳理发现,多家银行推出少儿专属定期存款、财商主题沙龙等产品及特色活动,部分限时专属产品利率较普通定期存款利率最高上浮45个基点。

具体来看,绍兴恒信农商行借“六一”儿童节推出青少年专属存款产品:三年期少儿专享存款,1000元起存利率1.76%,1万元起存利率1.86%,活动周期为6月1日至6月30日。活动期间,办理儿童存折、月日均新增存款1万元及以上,还可送文具礼品。据悉,该行普通三年定期存款利率为:1万元起存1.65%,5万元起存1.7%,10万元起存1.75%,20万元起存1.8%。对比来看,本次少儿专属存款起存门槛更低、利

率优势显著,最高利率较普通存款上浮幅度超过20个基点。

温州洞头农商行近期上线“六一”儿童节主题活动,新开立儿童存折客户及存量客户参与厅堂活动,可分别领取礼包或电影票。宣传页面显示,该行少儿专属存款设置多档优惠利率:1000元起存,一年期利率1.5%、两年期利率1.7%、1万元起存三年期利率1.9%。据了解,该行普通三年定期存款1万元起存利率仅1.45%,20万元起存利率为1.9%。相比之下,本次少儿专属存款利率优势突出,较1万元起存的普通三年定期存款,最高上浮幅度达45个基点。

除存款业务外,银行同步加码财商场景营销,通过多样化线下活动提升用户黏性。各大银行网点密集开展“小小银行家”职业体验、零花钱规划

闯关、亲子财商课堂等活动,将金融科普与节日趣味互动结合。其中,泰顺农商银行打造“六一”财商闯关活动,设置钱币探险、财智答题、货币拼凑三大沉浸式游戏环节,让孩子们在游戏中学习金融知识,树立正确的财富观念。

业内人士表示,银行集中布局少儿金融,并非单纯的节日营销,而是在行业竞争加剧、经营压力显现的背景下,深耕细分客群、探索转型发展的重要举措。

苏商银行特约研究员薛洪言对《证券日报》记者表示,当前银行业普遍面临息差承压、零售业务同质化严重的发展困境,依托全生命周期精细化运营提质增效,成为行业共识。银行将获客端口前移至儿童群体,以少儿储蓄账户为切入点,既能吸纳压岁钱这类长期稳定的低成本资金,优

化自身负债结构,还能触达家长客群,深度挖掘理财、保险、教育金等多元金融需求,提前锁定新生代客户。

素喜智研高级研究员苏薇芮对《证券日报》记者表示,儿童客群具备极高的长期运营价值,单个儿童客群背后串联着完整的家庭金融需求。深耕儿童金融赛道,能够帮助银行挖掘家庭综合金融服务潜力,开辟业务新增长点,也是当前银行增强综合竞争力的重要抓手。

薛洪言表示,未来银行深耕儿童金融领域,需常态化、体系化开展适配儿童的趣味财商教育,丰富亲子金融产品与教育金、保险等配套业务,升级线上数字化服务,严守未成年人金融合规底线,杜绝违规营销行为,打造集账户管理、财商启蒙、成长陪伴于一体的亲子金融生态。