



也是在2008年后，网络购物在我国突飞猛进地发展，阿里、京东开始腾飞，互联网+成为热潮。

证券业也不例外，网上开户开始兴起，2014年，国金证券与腾讯联合推出了网上开户产品佣金宝，2015年东方财富收购西藏同信证券后主打网上开户路线。网上开户产品，直接在APP首页打出“万三开户”的口号，“万三”佣金迅速普及。

今天，万分之一点五都已非常普遍。“万一”甚至零价格都有券商在做，零价格是指万分之零点八，这是代收代付款，要付给交易所的。

现在，有亿元规模客户的券商经纪，都生存不下去了，1亿交易量，万分之一点五的佣金，扣除万分之零点八的代收代付款，真实佣金只有万分之零点七，给公司创收只有七千块钱，经纪人提70%也只有四千九百元。有的营业部一个月交易量都未过亿，可见一个经纪人要实现1亿交易量得有多么的难！一个经纪人每月能有两千提成就算干得不错的了！

更加悲剧的是，让券商经纪人意想不到的竞争对手出现了，那就是财经自媒体，很多券商都在加紧与财经大V合作，请财经大V导流，传统营业部的存量客户将变得岌岌可危。受影响的不仅是经纪人，那种高度依赖经纪业务的地方券商，未来可能会面临生存压力。他们手上的最大资本是拥有一批佣金意识薄弱的老股民，有的现在都还按千一付佣金，九

十年代开始炒股的，现在差不多六七十岁了，精力、财力都会大幅下滑，这波红利，也快消失了。

年轻一代的股民，就算再偏远，都会逐步被财经大V覆盖，即便不被导流，也会被灌输佣金可以低到万一的思想。现在的券商营业部，无论怎么压缩租金、人员成本，经纪业务大部分都在亏损！家底特别深厚的营业部，即便能盈利，但盈利每年都在以百分之二三十的速度减少。

2018年，我国证券公司共实现经纪业务收入623亿元，在各行各业都在快速发展的情况下，券商经纪收入还不及同是熊市的2011年。在目前接近或达到零价格的佣金水平下，未来无论出现何等规模的大牛市，券商经纪收入都不可能大幅逆转。