

# 客户问到股票收费怎么回答~当顾客打电话来问你价格，你应该怎么回答-股识吧

## 一、股票手续费问题

首先你要知道手续费由这三个组成的：印花税：（0.1%只是买入时征收，卖出时不征收）比如你上面的举例10元/股买入1万股要10万，那么印花税就是10万 $\times$ 0.1%=100元。

佣金：（0.3%封顶，但可以跟券商协议，要买入卖出时都征收）。

比如你上面的举例10元/股买入1万股要10万，那么佣金就是300元，买入时征收，如果卖出那你要算卖出时的总金额乘以0.3%就可以了。

过户费：每千股收1元，比如你上面的举例10元/股买入1万股要10万，那么过户费就是10元了。

收完这些手续费后就不要征收其他的费用了。

像你所说的那个赚了7000元那个就不用征收任何税的。

我这样举例就可以满足你上面的那些提问，如果你还有疑问可以再问我。

## 二、股票是怎么收费的

是两部分，券商的佣金和国家的印花税1.佣金是双向收取，买卖都收，一般在千分之1到千分之1.5。

其中包含名目繁多的内容，也包括了给上交所深交所的各种杂费。

2.印花税，卖出时收取千分之1，单边收取3.还有上海的过户费，每1000股收1块，忽略。

## 三、客户说股市一般，我应该怎么回应

上面的回答不靠谱，客户经理又不是投资分析师，你不能向客户暗示投资收益和帮助其炒股，这些都是违规的。

而且也没有几个人会信，反而另人反感。

让人转户，最有效地办法是说服他如果转过来可以收他更低的佣金。

同时服务要热情周到，不要怕麻烦帮客户排排队，填个表啥的。没准有回头客。

## 四、当顾客打电话来问你价格，你应该怎么回答

如实回答，诚信经营。

当然，无商不奸，可以先提高价格，在慢慢谈，把他绕晕。

## 五、股票交易是怎么收费的？

你多出的6元钱应该是佣金5元加过户费1元。

下面的说明可能不适用现在的情况，不过你看了对股票交易的收费就可以了解了需要说明的是交易费用并不是不变的，平时要多留意国家政策和相关通知。

现在由于股市处于大弱市时期，国家出台很多优惠政策，有时甚至免征印花税，现在的印花税应该要么没有要么千分之一。另外卖出股票的时候也要收费，印花税现在是单向收费，卖的时候不用交，所以你交易股票时要核算好成本，比如你现在的股票要卖到185才不亏本！股票交易手续费包括三部分：

1、印花税：成交金额的3‰。

2、券商交易佣金：最高为成交金额的3‰，最低5元起，单笔交易佣金不满5元按5元收取。

一般情况下，券商对大资金量、交易量的客户会给予降低佣金率的优惠，因此，资金量大、交易频繁的客户可自己去和证券部谈。

另外，券商还会依客户是采取电话交易、网上交易等提供不同的佣金率，一般来说，网上交易收取的佣金较低，现在普遍是1.2‰。

办理网上交易，只要和开户的营业部签订一些协议，回去下载完交易软件是一系列按照特定顺序组织的计算机数据和指令的集合。

一般来讲软件被划分为系统软件、应用软件和介于这两者之间的中间件。

软件不只是程序，而是程序加文档的集合体。

更多..软件后就可以买卖股票是股份有限公司在筹集资本时向出资人发行的股份凭证。

股票代表着其持有者(即股东)对股份公司的所有权。

更多..股票了。

3、其他收费：买卖沪股时每1000股另加收1元钱；

深市则免收，因此，买卖深股可节省这笔费用。

举例，小李买了1000股股价10元的股票，那么，成交金额是1万元。

小李这笔交易的手续费包括：印花税30元，佣金30元，如果买的是沪股，还要1元的其他费用，合计手续费是61元。

## 六、开户炒股，手续费怎么谈？

股票手续费通常是由佣金、印花税、过户费组成的。

股票交易手续费包括三部分：1.印花税：成交金额的1‰，只有卖出时收取。

2.过户费(仅上海股票收取)：每1000股收取1元，不足1000股按1元收取。

3.券商交易佣金：最高为成交金额的3‰，最低5元起，单笔交易佣金不满5元按5元收取  
异地通讯费：由各券商自行决定收不收。

股票交易手续费算法具体如下：交易金额是100000 印花税 $100000 \times 0.001 = 100$ 元。

一、股票买进费用：

1.佣金度0.1%-0.3%，根据你的证券公司决定，但是佣金最低收取标准是5元。

比如买了1000元，实际佣金应该是3元，但是不到5元都按照5元收取

2.过户费(仅仅限于沪市)。

每一千股收取1元，就是说你买卖一千股都要交1元。

二、卖出费用：1.印花税0.1%

2.佣金0.1%-0.3%，根据你的证券公司决定，但是拥挤最低收取标准是5元。

比如买了1000元股票，实际佣金应该是3元，但是不到5元都按照5元收取

3.过户费(仅仅限于沪市)。

每一千股收取1元，就是说你买卖一千股都要交1元。

## 七、股票手续费问题

自己先想想 你平常买衣服 是不是别人报价 你也觉得贵 物有所值

你要让客户觉得他买了 是比别人便宜的 比如现在做几年有优惠 等手段

分享为什么我们会贵，客户买东西 要的是质量和服务，不了解产品 我说一块钱

你是不是也觉得贵 厦门销售论坛 \*xmsales\*.cn 销售交流平台

## 八、当客户说我们的要价贵时，该怎么回答？

自己先想想 你平常买衣服 是不是别人报价 你也觉得贵 物有所值  
你要让客户觉得他买了 是比别人便宜的 比如现在做几年有优惠 等手段  
分享为什么我们会贵，客户买东西 要的是质量和服务，不了解产品 我说一块钱  
你是不是也觉得贵 厦门销售论坛 \*xmsales\*.cn 销售交流平台

## 参考文档

[下载：客户问到股票收费怎么回答.pdf](#)

[《一般股票重组停牌多久复牌》](#)

[《股票行情收盘后多久更新》](#)

[《社保基金打新股票多久上市》](#)

[《股票抛股要多久》](#)

[《一只股票从增发通告到成功要多久》](#)

[下载：客户问到股票收费怎么回答.doc](#)

[更多关于《客户问到股票收费怎么回答》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/store/22848001.html>