

国泰君安融资买入股票佣金是多少的——国泰君安股票交易手续费怎么计算?(详细点)-股识吧

一、国泰君安股票交易手续费怎么计算?(详细点)

你所说的手续费是由 佣金、印花税、过户费购成。

有的券商有5元通讯费。

买入股票时现在没有收印花税。

卖出股票时按千分之一收取印花税，沪市的股票交易按1000股1元收取过户费，不到1元的按1元收取。

深市没有过户费。

佣金根据每个客户不一样，佣金比例也不一样，最高的是千分之三，最低的可达到万分之二，你可根据自己的交易量与资金存量跟券商的客户经理谈佣金！希望我的回答能对你有所帮助。

二、国泰君安交易手续费怎么计算?(详细点)

三项费用，买入时有佣金和过户费，卖出时佣金和过户费之外还要交印花税。

1.佣金：买入和卖出都要收取，交易后支付给券商的费用。

按实际成交金额的一定比率向券商支付，这个比率也叫佣金率，具体由证券公司定多少比率，可以跟证券公司协商确定，国家规定是不超过千分之三，佣金起点为5元，不足5元也按5元收取。

2.印花税：按实际成交金额的千分之一收取，卖出时收，买入不收。

3.过户费：这是指股票成交后，更换户名所需支付的费用。

上海股票收此费用，深圳股票交易时无此费用。

此费用按成交股票数量（以每股为单位）的千分之一支付，不足1元按1元收。

三、国泰君安的股票交易佣金是多少？

国泰君安证券的股票交易手续费,也叫佣金,每个地方不太一样,只要符合规定,只要不超过千分之三定多少都合理.

不过现在券商佣金一般为万分之三到万分之八比较合理

四、国泰君安佣金是多少？

您好：股票交易主要上证有以下几种手续费：交易佣金、过户费（成交面额*0.003）、印花税（成交金额*0.001）、证管费（成交金额*0.00002）、经手费（成交金额*0.0000696）等费用，其中印花税是只在卖出时收取，其他的费用为双边，买卖都收。

深证的没有过户费，其余参考上证。

（以上是最新的收取标准）国泰君安的交易佣金与客户的资产量、交易量、选定的服务项目都相关。

您已开户，就可以通过交易软件的查询项里的交割单选项，查询到各类费用的明细。

五、国泰君安交易手续费怎么计算?(详细点)

三项费用，买入时有佣金和过户费，卖出时佣金和过户费之外还要交印花税。

1.佣金：买入和卖出都要收取，交易后支付给券商的费用。

按实际成交金额的一定比率向券商支付，这个比率也叫佣金率，具体由证券公司定多少比率，可以跟证券公司协商确定，国家规定是不超过千分之三，佣金起点为5元，不足5元也按5元收取。

2.印花税：按实际成交金额的千分之一收取，卖出时收，买入不收。

3.过户费：这是指股票成交后，更换户名所需支付的费用。

上海股票收此费用，深圳股票交易时无此费用。

此费用按成交股票数量（以每股为单位）的千分之一支付，不足1元按1元收。

六、在国泰君安开户佣金一般定为多少？

1.佣金为万三，比如一个10万元资产的客户，他交易一次，按最高的佣金比例也不过300元，而10万市值的股票波动1%就是1000元。

2.国泰君安证券是做为国内一类券商，是以服务客户为宗旨，所以国泰君安证券佣

金比例也与客户选定的服务项目有关。

比如国泰君安的客户根据其资产状况及交易频繁度的不同，有每一品牌俱乐部的君弘银卡、金卡、钻石卡客户之分，那么客户享受的服务项目也不同，国泰君安证券佣金比例也有所不同。

这里就可以看出，其实客户也许资产量很大，匹配的服务很多，但不一定佣金很低。

大家都知道，到证券公司开户，是为了投资，那么投资是为了赚钱，其实佣金只是很小的一部分，那么，选定一支好股票的意义，远大于佣金浮动的那一点点。

所以国泰君安证券佣金在行业内不算低，可国泰君安证券公司在行业内的排名可不低。

3.不能说便宜的就一定好，也不能说国泰君安证券佣金比例高，就不是好券商。

对于股民朋友来说，谁能提供的信息有价值，谁能帮您的资产增值，那才是值得选择的好券商

七、国泰君安的佣金是多少？我在上海，急求答案

网上交易一般千分之1.5,联名卡1.2。

电话委托和交易大厅里面可能贵点,总之不超过千3印花税是单向的，佣金不管买入卖出都要收上海和深证的佣金应该是一样的吧。

权证的佣金你要和营业部的谈，如果你专门做权证并且交易活跃的话可以调得很低

参考文档

[下载：国泰君安融资买入股票佣金是多少的.pdf](#)

[《股票需要多久出舱》](#)

[《当股票出现仙人指路后多久会拉升》](#)

[《买了8万的股票持有多久可打新》](#)

[《股票多久才能反弹》](#)

[下载：国泰君安融资买入股票佣金是多少的.doc](#)

[更多关于《国泰君安融资买入股票佣金是多少的》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/subject/39878273.html>