

股票开户哪里找客户...证券开户的客户哪里来-股识吧

一、股票开户一般都到哪找客户经理，能不能虚报资金？

中国的证券公司客户经理是指接受证券公司的聘用，从事客户招揽和客户服务等活动的证券公司营销人员（业内自称金融业农民工）。

其主要职能是开发和招揽客户、向客户进行理财产品销售等，可以根据证券公司的授权从事下列部分或者全部活动：

- （一）向客户介绍证券公司和证券市场的基本情况；
 - （二）向客户介绍证券投资的基本知识及开户、交易、资金存取等业务流程；
 - （三）向客户介绍与证券交易有关的法律、行政法规、证监会规定、自律规则和证券公司的有关规定；
 - （四）向客户传递由证券公司统一提供的研究报告及与证券投资有关的信息；
 - （五）向客户传递由证券公司统一提供的证券类金融产品宣传推介材料及有关信息；
 - （六）法律、行政法规和证监会规定证券经纪人可以从事的其他活动。
- 不得有下列行为：
- （一）替客户办理账户开立、注销、转移，证券认购、交易或者资金存取、划转、查询等事宜；
 - （二）提供、传播虚假或者误导客户的信息，或者诱使客户进行不必要的证券买卖；
 - （三）与客户约定分享投资收益，对客户证券买卖的收益或者赔偿证券买卖的损失作出承诺；
 - （四）采取贬低竞争对手、进入竞争对手营业场所劝导客户等不正当手段招揽客户；
 - （五）泄漏客户的商业秘密或者个人隐私；
 - （六）为客户之间的融资提供中介、担保或者其他便利；
 - （七）为客户提供非法的服务场所或者交易设施，或者通过互联网络、新闻媒体从事客户招揽和客户服务等活动；
 - （八）委托他人代理其从事客户招揽和客户服务等活动；
 - （九）损害客户合法权益或者扰乱市场秩序的其他行为。

二、想给人做股票咋找到客户？

客户编号开户时候在柜台上你开户的券商会告诉你。

另外给你个初始密码。
回去下你开户券商的网络客户端在上面把密码改了再交易。

三、证券开户的客户哪里来

- 1.象传销或保险一样从亲友开始，从空户开始学习其开户流程；
- 2.从亲友那里得知他们有哪些熟人在其它公司开过户，靠自己的人际关系去发掘这一类的客户会来得容易一些；
- 3.作为新人可以常到其它证券公司猎取客户，但老股民不易轻信你这个新人的，除非你平时跟他们聊天时会有一些准确的消息或独特的见解；
- 4.网络里的闲人（除上班族以外还有一类是中产阶层的专业家族主妇）都有一些特别的聚集地，慢慢去悟吧，呵呵。

- 。
- 。
- 。

四、炒股找谁开户呢？

南通地区的话可以找我的我是南通【联讯证券】，资讯强大，虽然属于中游的券商但是其各项业务指标在南通券商中一直排在前五位，不管客户的资产多少我们都会提供一对一贴心的服务，并为你提供专门的客户理财经理，更有效合理的帮助客户的资产保值增值免费为你开户

团队开户，转户，可以提供低佣金，并报销车费，即日起开户转户有好礼相送。

【炒股机，手机，笔记本电脑等好礼等你拿】详细咨询可以拨下面的电话！

五、股票开户一般都到哪找客户经理，能不能虚报资金？

参考文档

[下载：股票开户哪里找客户.pdf](#)
[《中小板股票上市多久可以卖出》](#)
[《股票持有多久合适》](#)
[《股票st到摘帽需要多久》](#)
[《上市公司离职多久可以卖股票》](#)
[下载：股票开户哪里找客户.doc](#)
[更多关于《股票开户哪里找客户》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/article/20879488.html>