

股票经纪人最后怎么样了、股票经纪人能做一辈子吗-股识吧

一、你知道的炒股的人，后来都怎么样了？

我在2022年前算是股票小白，完全不懂，因为我不是金融出身。
在14年的时候看到大妈都在排队开户的时候，我也好奇的开了个户，加上亲戚的引导，进入了股市。
15年股票配资大爆发，我也进入股票配资行业，从此与股票结下了不解之缘。
从那时开始，客户，朋友。
炒股的越来越多。
15年牛市的时候，基本上个个赚钱。
但随着6月大跌开始，至现在，我认识的所有炒股的人。
都是亏的一踏糊涂。
这里还包括在牛市赚了几百上千万的客户。
里面还有不少曾经炒股的大牛。
现在的他们基本上都负债累累。
但他们依然还走在股市的路上。
炒股就像赌博，有瘾。
那些喜欢炒股的人，他们天生就有赌性。
用现在流行的一句话来形容他们现在的状况就是。
一入股市深似海，从此工资是路人。
他们喜欢研究。
习惯每天看k线。
他们恨不得天天都开市。
就算他们清仓不炒了，只要没事，总喜欢打开股票软件，看看。
虽然他们的根本目的是为了赚钱，但在我们第三者眼里，他们更多的是成就感。
自己选了一个股票，涨势大好，一个涨停，他们会兴奋的一天一夜。
会满世界的宣传。
但连吃几个跌停，会默默的不吭声。
他们就是股民。
当然也有个别赚钱的人，但这些人基本上都不是自己炒的人，他们有关系。
他们基本上都是与团队合作，就是我们常讲的机构。
他们一般都是金融出身。
但在普通人的世界。
这类人是非常少的。
炒股只能当作一个业余爱好，随了极小数有天赋的人。

千万不要沉迷。
有闲钱，适当投资一下。
还是那句老话，股市有风险，入市谨慎。

二、现在这年头去证券公司做证券经纪人怎么样？有经历过的可以详细说一下吗？高分哦，请详细真实回答

券商经纪人是最纯粹的营销岗位，业务指标非常明确的，营销压力非常大。收入的话基本上就是“上不封顶下不保底”，底薪很低的，主要就是靠营销奖励。以前券商都以经纪业务为主，经纪人主要就是拉客户拉资金，客户成交越频繁，产生的交易手续费越多，经纪人的提成就越高。如今券商转型，经纪人也可以通过销售理财产品、IB业务、为券商承揽项目等方式来获得收入，某种程度上和券商的投顾有趋同的趋势。但经纪人的营销定位没有改变。而且随着市场佣金率的不断下滑和新设营业部的放开，券商之间的竞争越来越激烈，经纪人如果没有非常稳定的客户群体，指标压力是很可怕的。总之，如果你对自己的营销能力有非常的信心，手里的资源也非常可观，那从事这一行是不错的。

三、证券经纪人待遇怎么样？

进出都很容易，券商选择名气大的，哪怕给你的佣金低，收客户的佣金高。正规券商一般不会裁人，这是一条不错的道路，只要能挣钱什么工作不是工作，我朋友今年30多岁了一直在做这个，月收入在4-7万之间，当然他很努力很用心。规划好自己的轨迹，这是一个不错的捷径，很锻炼人，不光是经验等的。只要过了证券从业资格考试基础+任意一科就可以了。

四、证券经纪人有发展前途么？现在国企证券经纪人底薪都好低，不知道以后发展好不

你好，证券经纪人前途不是很大，主要原因:一般公司都没有福利待遇。
二、经纪人的产品优势不强，没有正式员工的佣金有优势。
三、自己的去找渠道开发客户。
只是佣金提成高。
如果有一定炒股能力，可以做这一块，可以发展成以后做私募、正式理财经理！

五、股票经纪人能做一辈子吗

理论上可以，现实中是不行的。
证券公司的考核制度不允许，行内有句话：“铁打的营盘，流水的兵。”
”股票经纪人就是流水的兵，在未出台保障股票经纪人合法权益的法律之前，是不行的。

六、证券经纪人有发展前途么？现在国企证券经纪人底薪都好低，不知道以后发展好不

你好，证券经纪人前途不是很大，主要原因:一般公司都没有福利待遇。
二、经纪人的产品优势不强，没有正式员工的佣金有优势。
三、自己的去找渠道开发客户。
只是佣金提成高。
如果有一定炒股能力，可以做这一块，可以发展成以后做私募、正式理财经理！

七、股票经纪人赚钱吗怎么有很多股票经纪人都饿肚子,而且不同的公司待遇差别很大。

你能赚到多少钱取决于你给公司赚到多少钱，然后你再分成，你的客户资产才300万，算一算他们一个月能有多少手续费上交就知道了，如果这300万一个月只买卖一次，按0.15%来算，那就是 $300万 * 0.3\% = 9000$ 块钱，除去公司的各项费用，顶多也就剩下6000多，你只能拿到2000也就不奇怪了。
至于你说的有人跳槽做了督导什么，这跟他开户到了多少钱没关系，跳槽等于重打鼓另开张，看的新公司的意见，如果新公司招的就是督导那么觉得这个人合适就让他当了，这是双向选择的问题，如果你有能力，公司又欣赏你，别说你干过就是没

干过经纪人，别人正招经理呢，你去了，人家觉得合适，让你当也说不定啊。呵呵，加油！！

八、证券经纪人待遇怎么样？

进出都很容易，券商选择名气大的，哪怕给你的佣金低，收客户的佣金高。正规券商一般不会裁人，这是一条不错的道路，只要能挣钱什么工作不是工作，我朋友今年30多岁了一直在做这个，月收入在4-7万之间，当然他很努力很用心。规划好自己的轨迹，这是一个不错的捷径，很锻炼人，不光是经验等的。只要过了证券从业资格考试基础+任意一科就可以了。

九、股票经纪人

如果只是做股票经纪人，那么券商一般只需要大专以上的学历，至于经验一般不做要求，因为任何新人（指对金融行业没有经验或是经验较少的应聘者）进了证券公司也都是从底层做起，当然有经验者优先。

但现在证监会要求在金融行业工作要有相关的证件，比如，你在证券公司做至少要有证券从业资格证或是证券经纪人证，在期货公司做至少要有期货从业资格证，还有基金，银行等都需要持证上岗。

关于证券从业资格考试你可以去证券业协会网站，找到考试的相关信息。

以上这些事最基本的，如果想真正的得到发展，那么需要如果你不具备相当的管理能力，那么你可以走分析这条道路，你可以去考CIIA或是CFA，相关信息百度一下就知道了，但这两个考试相对难很多。

参考文档

[下载：股票经纪人最后怎么样了.pdf](#)

[《买一支股票多久可以成交》](#)

[《买股票买多久可以赎回》](#)

[《同花顺股票多久提现》](#)

[《冻结股票资金多久解冻》](#)

[下载：股票经纪人最后怎么样了.doc](#)

[更多关于《股票经纪人最后怎么样了》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/577720.html>