

股票交易员和银行柜员哪个好~进证券公司做营销员好还是柜员好？-股识吧

一、当证券公司经纪人和银行职员，哪个好，优势？劣势？难度如何？详细分析谢谢

你好！很高兴为你回答。

作为中行员工，我本来不应该对你说这些的。

银行是一个比较特殊的行业，一般如果招聘人员的话，最佳的途径是“内部属关系”，就是说，比较容易进去的，都是自己亲戚或朋友关系的比较容易。

所谓以“本科以上”应届毕业生的名义的，可以，先给你坐几年柜台，等对你有一个比较透彻的了解后，才会安排你到其他比较敏感的岗位（就是非柜台），并有一定的业务指标给你完成，毕竟现在商业银行之间竞争非常激烈，拉客户特别是重要客户（ɪmp;VIP客户），成为主要竞争点。

我以前宿舍的几个同学，从事证券行业，但金融、以及证券之类的考证把他们折磨的要生要死.....金融证券类的都是比较综合一类的专业和行业。

最后祝你好运！

二、去证券工作好还是银行工作好？

还是去银行工作，不过要看你在那些城市，银行的工作比较枯燥，时候可以适应，分行的正规编制不多，基本上都是代理公司在协助，分行的机会不多，估计也是从行政开始做起，在选择部门，一般股份制商业银行有28个部门及若干个分管项目。证券不能说不好，目前全国102家券商，首当其冲的中信、国信、银河、招商、联合华泰、齐鲁、光大等，而且做券商没有业绩压力人会废掉，那些机构注重能力，而且高学历人群不多，每个券商最重要的人物就是市场总监这个位置。

其他都是研究和配合工作。

所以刚毕业可以去尝试，还有大把时间可以选择，别人的意见都是徒劳的，关键看自己对什么事情感兴趣！

三、长期来看，在银行工作和在证券公司工作哪个好点？我想听听大家的意见。

我觉得，在银行工作能稍微稳定些，因为楼主强调的是长期来看按照现行的国家政治经济体制来看，国有四大银行在银行业中还将占据很大的一片业务空间，而且国家会力保这些银行的业务收入或者利润足以养活员工，就像前些年吵吵嚷嚷的建设银行是全国最亏损的银行，那么现在来看呢？呵呵~但是，虽然同样是金融业的三大支柱行业之一，我觉得证券赚钱的机会可能会更大一些，但是长远来讲，不感说，因为中国的证券市场是个变态的市场，不过根据工作岗位不一样，两个行业的收入差别也很大，比如说银行的一个普通柜员可能月收入五千，但同行的理财经理可能收入一万五。

本人不是什么专业人士，只是自己一点浅见，见笑

四、请问银行和证券公司哪个更好进一些？哪个前途比较好

现在证券公司竞争非常激烈，因为放开了，而银行垄断程度还是非常高的，所以从这个角度来说，银行更好。

好不好进的话，看你进去做什么，如果是销售，那当然好进了啊，卖信用卡，天天拉你进去，如果进入做财务，那就非常难了

五、银行柜员与证券公司柜员应如何选择？

银行柜员稳定过券商柜员。

收入差不多。

不知银行有否年终奖，好的券商业绩好的时候有较高的年终奖励。

六、去银行当柜员还是去证券公司

去银行当柜员吧,稳定,待遇也不错,证券公司压力太大了,做得很累,我要是能去银行当柜员我早就想去了,不好去呀.去银行当柜员要家里找关系才能去,证券公司随时都可以去呀,如果你家里关系硬,你也可以先去证券公司工作一段时间,呵呵,等你明白了实在郁闷了,再回到银行当柜员你就会踏踏实实的做人了,如果你家里关系不硬去银行当柜员只有一次机会,那你还是老老实实去银行吧.去了银行工作稳定,月月存钱,没几年工夫你就会有一大笔积蓄了,何必去证券公司,我们证券公司收入高的的确是有,但是那是就那么几个,月收入四五万元.其实也一样,你如果在银行做得好,从柜员

慢慢升客户经理,升网点经理,再升副行长,行长,都一样,月收入也是四五万元. 工作就是为了钱,银行的钱好赚呀.我很多在银行工作的朋友才刚30岁就已经有房有车了,而且还有一大笔存款.二三十万的存款呀,想想,银行的确是令人羡慕呀.

银行的柜员不是一辈子都数钱的,刚开始就算是研究生也是从柜员做起的。

我们这里的建设银行就有一个小男孩24岁了刚刚武汉大学研究生毕业,他就是做的柜员,不过行里的领导很重视这一批研究生,每半个月都要把这一批研究生召集起来吃个饭。

你当银行柜员主要工作是数钱点钱,附带着你可以销售基金,销售理财产品,如果你业绩优秀,也可以提升为个人客户经理的,就是专门销售这些产品的,我弟弟就是建设银行的个人客户经理,我是证券公司的,我羡慕死他了,他平均月薪1万以上,我的月薪才3000多,不过我刚做半年,估计以后会涨的,是武汉啦,不是广州深圳,如果广州深圳的建设银行的个人客户经理平均月薪2万以上,不过你如果是本科的话要在柜员的位置上呆三年左右吧,就会提升,研究生估计一年就可以提升了。

强烈建议你去看银行。

不为别的,证券公司的大门是敞开的,你随时都可以去的,而银行的大门却不是随便可以来的。

七、进证券公司做营销员好还是柜员好？

营销员一看就是跑外勤销售的啦,证券公司的柜员不像其他企业柜台那样只是单纯的接待登记,那里的柜台可是属于正式员工,还是交易部的,要负责一切的交易业务(只有他们才有这个权限,包括证券开户、为客户咨询一切与交易相关的业务、整理档案等等,工作繁重,还有基金销售压力,专业能力要求很高的),你交际能力和人脉不行的话劝你别混证券这行了,里面的竞争和压力都很大的,不论是跑外勤的还是办公室的都有销售任务,金融行业的销售压力是很强大的

参考文档

[下载：股票交易员和银行柜员哪个好.pdf](#)

[《股票日线周线月线时间多久》](#)

[《农业银行股票一般持有多久分红》](#)

[《农民买的股票多久可以转出》](#)

[《股票账户多久不用会失效》](#)

[《股票一般多久一次卖出》](#)

[下载：股票交易员和银行柜员哪个好.doc](#)

[更多关于《股票交易员和银行柜员哪个好》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/author/1128560.html>