

投顾怎么割客户股票投资顾问-股识吧

一、投顾可以指导客户买入准确点位吗

供买卖点的都是手续费高的。
但是不超过千分之三不过投资顾问凭啥推的股票都能涨。
基金。

- 。
- 。
- 。
- 。
- 。
- 有能力滴都去搞私募。

- ，这就是问题。

不要报太大希望。
新手上路的就是投资顾问

二、委托理财的优缺点？

个人理财风险较大，委托理财因为资金量大，可以平均风险；
个人理财风险大，收益也大，委托理财只是平均收益。
个人理财，简单的讲就是“如何处理自己的财富”。
作为一种服务，个人理财是指根据个人（家庭）的风险偏好和短期、中期和长期需求或收益目标，对个人（家庭）的财产进行科学的、有计划的、系统的全方位管理，以实现个人（家庭）财产的合理安排、消费和使用。
目前在中国大陆，部分商业银行、证券公司、保险公司、基金公司和投资咨询公司已开办了相应的个人理财业务。
与商业银行相比，证券公司、保险公司等金融机构提供的理财业务专业性比较强，但同时理财范围也有较大的局限性，理财建议主要集中在投资的操作层面上，而在理财的整体规划上则比较欠缺。
例如，证券公司和投资咨询公司的理财业务就主要集中在股票、债券和基金等投资工具上。
而商业银行的理财业务特点则主要体现在其综合性上，商业银行尤其是国有大型商业银行作为个人资金的出口和入口，与居民生活的各个方面都息息相关。

大型商业银行的各种储蓄业务、国债、住房按揭、外汇、黄金买卖、消费信贷等为居民提供了丰富的理财工具，尤其是近几年与保险公司、证券公司和基金公司进行了深入的合作，已经能从银行平台上为客户提供保险、证券和基金等理财业务，逐步形成了“一站式”的服务格局。

因此，商业银行在综合性理财业务上具有天然的优势，商业银行个人理财业务也将会在国内占据至关重要的地位。

当然，在现今国内分业经营的金融格局下，国内银行的个人理财业务并不能真正做到代客理财，离客户对个人理财的要求还有一定距离。

但随着国内金融体制的逐步放开，混业经营的格局将逐步形成，商业银行的理财业务也将在现有的平台上得到更快的发展。

所谓委托理财是受托人接受委托人委托，运用自己的智慧、经验、知识、信息等各种专业优势，通过各种市场、工具及方法对委托人资产进行有效管理和运作，在严格遵守客户委托意愿的前提下，在尽可能确保客户委托资产安全的基础上，实现资产保值增值的一项业务。

委托理财可以发生在个人与个人、个人与单位、单位与单位等各种主体之间。

三、怎么才能从证券公司的投资顾问干到调研员

他们是平级的，研究报告也是投顾制定投资策略的依据之一，公司内部协调吧，如果你确实有研究本事和渠道，可以和研发部总监沟通一下

四、证券投资顾问压力大吗，要是把客户都弄赔了，客户跑了怎么办。现在有个机会在做投资顾问，求指点..

现在证券公司的情况是这样，没有硕士以上进去就是拉客户的，这一行很残酷做一段时间后80%淘汰，如果你成为80%里的，这段时间你积累的工作经验是没用的。

如果有幸成为20%里的，那恭喜你1、2万元的月薪是比较低的。

压力自然是很大，主要来自客户，一般证券公司会有业务指标，比方说几个月要达到几百万。

这个和经济危机没有多大关系，主要看你忽悠的水平，面试我的经理就是07年股市大跌时候进去的，后来也做得很好。

五、请问如何才能成为一位合格的股票投资顾问？

说的详细点就应该这样，投资顾问或投资经理您首先具备全面的证券投资知识，有了专业的知识您才有立足之地；
第二了解客户的需求，他们以什么依赖你，您做到您就是他们需求的这就合格了；
了解风险的真正含义，如何让客户止损；
当然重要的应具备一流的服务态度并耐心去做好每一件事情！相信自己会成功的

六、投资顾问

很简单.到其它证券公司的营业厅去,装着是去看股票的,收盘后跟股民一起聊股票,一回生二回熟,一来二去就可以了.

七、证券公司旗下员工通过分成的方式告诉你股票的买卖点这算违法吗？

证券公司投资顾问荐股是不能向客户索取分成的，应为他们工作的报酬已经在客户的佣金中给付了。
证券公司这样做是违反监管规定的。

八、投资理财公司的投资顾问具体怎么开发客户？

- 1、投资顾问要去找客户的方法有很多，寻找潜在客户是销售循环的第一步，在确定市场区域后，就得找到潜在客户在哪里并同其取得联系。
在寻找潜在客户的过程中，可以参考以下“MAN”原则：M：MONEY，代表“金钱”。
所选择的对象必须有一定的购买能力。
A：AUTHORITY，代表购买“决定权”。
该对象对购买行为有决定、建议或反对的权力。
N：NEED，代表“需求”。
该对象有这方面（产品、服务）的需求。
- 2、投资顾问是指专门从事于提供投资建议而获薪酬的人士，它是专户理财服务中

非常重要的角色。

客户在接受专项理财服务的过程中，第一个遇到的服务者就是投资顾问，并且投资顾问与客户的沟通与交流将贯穿服务的始终。

投资顾问的任务是帮助客户达成财务目标，为此他需要始终与客户保持全面深入的交流。

参考文档

[下载：投顾怎么割客户股票.pdf](#)

[《股票是多久派一次股息》](#)

[《股票卖出多久继续买进》](#)

[《股票被炒过要多久才能再炒》](#)

[《股票合并后停牌多久》](#)

[《农业银行股票一般持有多久分红》](#)

[下载：投顾怎么割客户股票.doc](#)

[更多关于《投顾怎么割客户股票》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/12328277.html>