

证券经纪人如何给客户谈股票_证券公司证券业务员是如何找客户的，是公司让你去谈还是自己去大街上找啊？我正在考相关从业资格-股识吧

一、证券经纪人怎么向客户讲解股票

首先确定客户类别，然后在接待客户之前对客户性格，风险承受能力，资金规模，做出相近的分析报告。

个人建议最好在采集到信息之前对客户入市资金有个大概的了解，打算投入多少，最多能承受多大的亏损。

正常接待中客户会首先发问，针对客户发问开始回答。

建议从风险分析方面入手，大盘风险政策风险，交易系统风险，和客户一起探讨他的入市资金何种性质以及何种使用期限。

下一步在你准备的股票池中挑选适合的股票推荐给他，然后给他讲解你推荐的股票组合的投资风格，风险等级，收益概况。

后边的就自我发挥吧，记住经常提示客户风险管理。

二、证券营销员怎么跟客户沟通

和卖其他产品是一样的。

营销营销，把你自己卖出去了，产品自然有人上门找你。

三、做证券经纪人如何去跟客户介绍股票，如何让客户相信自己？在申万实习

1、介绍股市目前的行情以及位置2、房地产市场没有太大机会3、存银行虽然很安全但是不敌货币贬值4、可以适度投资股市进行保值5、股市中还是有很多值得投资的领域

四、证券经纪人如何在县级地区开展业务？我可不可以直接在县城开办股票交易大厅？

展开全部应该是可以，不过具体事你得到当地营业部问一下，因为下服务要经证监会批准，不是想像的那么容易~~

五、股票经纪人怎么运行的 华尔街之狼里面一通电话就把自己的钱投出去了怎么把自己账户告诉股票经纪人的

证券经纪人作为买卖双方的中介人，是这样代理客户买卖证券的：它询问证券买卖双方的买价和卖价，按照客户的委托，如实地向证券交易所报入客户指令，通过证券交易所，在买价和卖价一致时，促成双方证券买卖的成交，并向双方收取交易手续费（佣金）。

客户作为授权人，经纪人作为代理人，经纪人必须为客户着想，为其利益提供帮助。

经纪人所得收益为佣金。

客户将金钱和证券交由经纪人保存，经纪人为客户的准信托人。

经纪人在

信托关系中不得使用客户的财产为自身谋利。

客户若想从事股票买卖，须先在股票经纪人公司

开立帐户，以便获得各种必要资料，然后再行委托；

而经纪人则不得违抗或变动客户的委托。

六、证券公司证券业务员是如何找客户的，是公司让你去谈还是自己去大街上找啊？我正在考相关从业资格

先挖掘自己身边的资源混几天如果你资源足够多

那就好好服务你已经挖掘来的客户如果没有什么资源的话 那没办法

去银行蹲点挖掘银行内部员工 附近写字楼等等人等你的托管资产量可以让你吃饱的时候就专心服务好你现有的客户之后就等着转介绍就够了

????

[?????????????????.pdf](#)

[??????????????](#)

[??????????????](#)

[??????????????](#)

[????????????????](#)

[?????????????????.doc](#)

[??????????????????????????...](#)

????????????????????????????????????

<https://www.gupiaozhishiba.com/author/32890093.html>