

股票拉人有提成是怎么回事有的人帮你买股票，要拿提成是不是骗人的-股识吧

一、有的人帮你买股票，要拿提成是不是骗人的

有的人帮你买股票，要拿提成不是骗人的，主要是自己要承担风险。

二、向人推荐股票收提成犯法吗

这个就是法律的空白之处，现在很多网站，投资咨询公司就在收钱推荐股票，帮助别人炒股分成是很多年前就存在的，这个已经成了一门正当地职业，没有人去管。

三、证券公司拉客户推荐股票然后分成，他们会是骗子吗？

是骗子，还有提供涨停板的最好别信.我也差点上当

四、证券公司的找人开户给钱是什么情况？不懂了

你好，这通常是证券公司给业务员下达了开户任务，并且对开户有奖励，奖励数额大的话要提防是骗局。

开户数量对于一个券商来说面上好看，而且也是考核的各项指标之一。

五、有个人加我微信说介绍股票盈利提成百分之五十，这种介绍的股票能买吗

不能。

都是骗人的。
赔了是你的，赚了他分成。
忽悠人呗。

六、据说现在证券客户经理开发起来的客户佣金提成是永久的，而证券经纪人的客户是佣金提成是逐年递减的。比如

每个证券公司都有自己独立的证券经纪业务的政策。
这个政策是随着整个市场的变化慢慢调整的。
证券公司和经纪人之间，适合做制度。
为了保证证券公司自己的收入。
有时候会给经纪人很多好处，包括客户经理。
市场不景气的时候就会给证券经纪人很多的好处。
承诺的东西基本上也会兑现。
但是当客户累积到一定程度，个人收益变多的时候，有些证券公司就不能维持原来的政策。
在北京又是证券公司的员工辛辛苦苦拉了很多客户。
先不说，客户能不能通过股票挣钱，就证券经纪人自己每年的佣金收入能够达到一千多万。
不要眼红人家是真的辛苦在做而且人家是上税的。
可是证券公司的上层领导更换以后要求开户量比原先高很多。
完不成任务就取消以往的所有佣金收入。
可以想象证券经纪人和客户经理们多么痛苦。

七、有人靠股票信息提成是怎么回事

就是帮机构、私募、或者公司啊宣传一些混淆视听的消息，以达到他们的目的。
比如某个庄要出货了，得有人接盘呐，就放出这股要大涨的消息，这样散户就哄抢了

八、股票经纪人问题！！还有佣金问题！

银泰证券，这个名字一看就是一个小证券公司，不是大型的正规券商，这一类公司为了拉客户，都是打着低佣金的旗号，免受开户费，吸引投资者，实际上在服务中的质量很难保证，而且从中投机取巧你也很难发现1.万六和万四是否包含规费，这里是无法说清楚了，你当初开户和他们谈判的时候是否涉及到这个方面，是否有合约说明，不然他们就可以钻空子。

2.悄悄提高佣金的事情可说不准了，你除非天天去监督，不然说不定哪天提高了，你也不知道。

这类券商，就是依靠佣金吃饭，太低了，他们就不能生存了。

你操作也累，天天要注意这个哪个3.返佣金都是券商自己的做法。

给你一个建议，你这么大的资金用户，何必为了一点点手续费做远程开户或者找不正规的券商，服务没有保证，划不来。

你也提心吊胆的。

你这么大的资金量，直接和正规券商谈判，一样可以实现较低的佣金，而且服务好，又正规，省去了很多烦心事。

九、股东拉业务提成参与销售提成，又参与分红，如何做才能合理

50%、30%、20%只是你们各自的股份，这个股份是用来分最终的红利的。

股东可以不在公司任职，你们任职了，就该拿各个职务的工资和奖金。

如果谁有业务，就应该有个业务提成，不然谁愿意把业务拿来公司。

如果搞技术的觉得不合理，你可以提出不搞技术，去抓业务，或者请技术人才来支撑技术。

如果你的技术确实强或者是无法取代的，就应该提出有技术奖金或者以技术转为干股多占股份。

总之，上班的，参与业务或者技术经营的，就该有工资和奖金，不管你是不是股东。

拉业务的，就该有业务提成，不管你是不是股东。

你是股东，可以不参与公司的任何经营和运作，那就只能按事先的约定，只能拿到分红。

#!NwL!#

参考文档

[下载：股票拉人有提成是怎么回事.pdf](#)

[《股票重组后一般能持有多久》](#)

[《股票开通融资要多久》](#)

[《亿成股票停牌多久》](#)

[《股票定增多久能有结果》](#)

[下载：股票拉人有提成是怎么回事.doc](#)

[更多关于《股票拉人有提成是怎么回事》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/book/9591285.html>