

去股票证券公司需要什么学历最低.我想找工作，进入证券公司，网络公司，个需要什么条件？-股识吧

一、从事证券业需要什么学历？

第一、证券行业绝对是一个非常光明的行业，如果你能进入证券公司总部，那恭喜你进入金领时代，未来证券行业的创新业务的发展，未来的机遇是非常多的！你能在这个行业有所专研的话，有一定时间的积累，可能5年也可能10年，有一天会出人头地。

就看你自己了！

第二、现在的证券营销有点乱，银行渠道，小区，商超，还有其他一些联合营销。在每个证券营业部，真正懂得理论和实战的技术水平的寥寥无几。

证券营销的未来是投顾方向，就是客户的资产增值与理财的不同需求。

第三、许多新人进这行，有几个目标，1、投资顾问，2、营业部老总，3，证券公司总部资产管理或者投行，基金公司等。

首先谈谈投资顾问，所谓营业部分析师，这些人进入这行都具有硕士学历，而作为客户经理绝大部分是本科，自然你知道自己差在哪里？绝大部分券商，作为分析师是不从基层客户经理中去选拔的，而是校园招聘或者总部派遣。

这个作为新人想进分析行业，一定要问清楚，是否有这个机会，有许多券商都会骗你的！一定要注意。

这个比较难！其次，营业部老总，我认为作为客户经理这个目标比较现实一些，只要你有较大的客户资源，许多证券公司会主动联系你的，或者新开设的营业部的老总，都是有机会的。

最后，总行投行，或者基金公司。

这个非常不现实，可能也有人，但毕竟少之又少。

总行都在招聘985的硕士，基本基层的员工是比较困难的，更何况客户经理了！

通过上面的分析，你知道自己的定位了。

说说如何实现它！首先，要定位好，然后就去实现。

但这个行业比你想象的艰难。

你真的需要拼命的努力才能生存下来，才能不被淘汰，才能赢着通吃的局面。

对于证券分析，要去研究，这个需要时间的。

一开始每天晚上低于1点，睡觉的都不是好同志，你也不会成为千万富翁，或者将来的亿万富翁。

每天看一点盘面，每天看一下报纸和研究报告，就想在股市中掘金，那我劝你，别指望自己在股市中赚钱，那你就指望客户的佣金吧！在这个券商主导的市场，靠客户是靠不住的，券商随时都可以吃掉你的客户，所以靠自己，只有自己强了，明天才不敢动你。

在这个市场，你必须要成为强者，否则就是OUT！

二、我想找工作，进入证券公司，网络公司，个需要什么条件？

展开全部一般来说要有本科学历，专业必须是金融或者说是计算机专业的，计算机操作熟练.在英语要求上必须通过大学四级，有的地方可能要求六级。

三、从事证券业需要什么学历？

可以的~现在进入这个行业具备从业资格证就可以的~把五门都考了对于入职更加有利~~

四、应届大学毕业生去证券公司就业，需要什么？还有，进去之后会具体从事什么工作，工作形式是怎样的

证券公司是指依照《公司法》和《证券法》的规定设立的并经国务院证券监督管理机构审查批准而成立的专门经营证券业务，具有独立法人地位的有限责任公司或者股份有限公司。

最基本的条件是通过证券从业资格考试证券基础以及专业科目中的任何一科，取得证券从业资格证，这是这个行业的最低门槛。

然后就是学历条件。

一般来说本科学历最好，现在证券公司招聘基本上都要本科。

专科只能去做一些基层的销售岗位，一些研究类的岗位则需要研究所的学历。

之后还和所学专业有关。

如果学校技术学的是金融类专业在这一行是有很大优势的。

毕竟熟悉工作，尤其是做投研类的工作。

其他的如果有证券相关的工作经验。

五、到证券公司工作的要求？

首先是需要什么学历？高中以上然后我记得好像要先考两科得到一个成绩单以后才能去公司工作，公司以公司名义才能换成执业证是吗？是的顺便问问一般考那两科大约要花多少时间（难吗）？2科140元，好好看书的话蛮简单的是不是先考了以后自己去公司找工作就行了？是的。

六、要进入证券公司上班要有哪些要求？ 有没有懂证券的人帮忙多多解释一下，关于证券的 不要百度文库的

证券公司招两类人：客户经理和非客户经理一、首先这两类都需要证券从业资格，也就是证券从业考试的五门：证券基础，证券交易，证券投资基金，证券投资分析，证券发行与承销，只要通过证券基础这门以及其他四门中的任意一门，度就获得了证券从业资格。

二、客户经理的门槛低，一般公司要求回大专毕业即可，有的公司对学历无要求，也就是只要通过上面所说的从业考试就可以。

而非客户经理的门槛就高多了，首先必须有职位空缺，其实还要有关系，所以对于答非客户经理职位的，可以去新设营业部碰碰运气。

七、进证券公司一般都需要怎么样的学历，高中文凭可以进吗？

要看你做什么职位啊，高中应该是很低了，不学金融系的很难进去

八、证券公司就业条件？

第一、证券行业绝对是一个非常光明的行业，如果你能进入证券公司总部，那恭喜你进入金领时代，未来证券行业的创新业务的发展，未来的机遇是非常多的！你在这个行业有所专研的话，有一定时间的积累，可能5年也可能10年，有一天会出人头地。

就看你自己了！

第二、现在的证券营销有点乱，银行渠道，小区，商超，还有其他一些联合营销。

在每个证券营业部，真正懂得理论和实战的技术水平的寥寥无几。

证券营销的未来是投顾方向，就是客户的资产增值与理财的不同需求。

第三、许多新人进这行，有几个目标，1、投资顾问，2、营业部老总，3，证券公司总部资产管理或者投行，基金公司等。

首先谈谈投资顾问，所谓营业部分析师，这些人进入这行都具有硕士学历，而作为客户经理绝大部分是本科，自然你知道自己差在哪里？绝大部分券商，作为分析师是不从基层客户经理中去选拔的，而是校园招聘或者总部派遣。

这个作为新人想进分析行业，一定要问清楚，是否有这个机会，有许多券商都会骗你的！一定要注意。

这个比较难！其次，营业部老总，我认为作为客户经理这个目标比较现实一些，只要你有较大的客户资源，许多证券公司会主动联系你的，或者新开设的营业部的老总，都是有机会的。

最后，总行投行，或者基金公司。

这个非常不现实，可能也有人，但毕竟少之又少。

总行都在招聘985的硕士，基本基层的员工是比较困难的，更何况客户经理了！

通过上面的分析，你知道自己的定位了。

说说如何实现它！首先，要定位好，然后就去实现。

但这个行业比你想象的艰难。

你真的需要拼命的努力才能生存下来，才能不被淘汰，才能赢着通吃的局面。

对于证券分析，要去研究，这个需要时间的。

一开始每天晚上低于1点，睡觉的都不是好同志，你也不会成为千万富翁，或者将来的亿万富翁。

每天看一点盘面，每天看一下报纸和研究报告，就想在股市中掘金，那我劝你，别指望自己在股市中赚钱，那你就指望客户的佣金吧！在这个券商主导的市场，靠客户是靠不住的，券商随时都可以吃掉你的客户，所以要靠自己，只有自己强了，明天才不敢动你。

在这个市场，你必须成为强者，否则就是OUT！

九、请问去证券公司工作需要什么条件？

首要条件就是考取证券从业资格证，其它的如果你有客户资源就相当有优势了，就是说你能把大客户带去！

参考文档

[下载：去股票证券公司需要什么学历最低.pdf](#)

[《上市后多久可以拿到股票代码》](#)

[《msci中国股票多久调》](#)

[《股票改手续费要多久》](#)

[《股票资金冻结多久能解冻》](#)

[下载：去股票证券公司需要什么学历最低.doc](#)

[更多关于《去股票证券公司需要什么学历最低》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/chapter/15838631.html>