

新三板行研怎么样券商行研这个工作怎么样-股识吧

一、研究生、注会去券商做新三板业务怎么样？

应该说小券商做新三板可能有些冒险，不过这个板块未来的发展空间很大，遇到好的项目三年的等待也是值得的，只不过对起步的券商可能不合适，可能会被拖着，不过有信心还是可以一搏的，大不了变单车

二、做新三板可以考行业分析师吗？

从业资格考试中的基础+投资分析考出来后可以申请投资分析师执业证书，好像从事证券投资分析师3年才可以正式注册为分析师。

三、券商行研这个工作怎么样

小券商做了投行，以后去pe做行业容易；反之则比较难。

从传统观念来看，证券公司、基金公司正规军，pe目前是野战军从正规军去野战军容易，野战军很少去正规军的。

四、研究生、注会去券商做新三板业务怎么样？

要看你个人追求什么。

国网是图稳定，大发展目前不会有，慢慢爬，待遇好。

做券商，跟研究生没什么关系，注会的话，会有业务需求，会需要进行内部审计，还要制作推荐报告书之类的。

但是好处就是能够获得一手的挂牌信息。

如果能筛选到优质企业，直接可以买原始股，做股东。

五、小券商的投行做新三板的值得去吗

应该说小券商做新三板可能有些冒险，不过这个板块未来的发展空间很大，遇到好的项目三年的等待也是值得的，只不过对起步的券商可能不合适，可能会被拖着，不过有信心还是可以一搏的，大不了变单车

六、行研到底怎么回事

今天阅读了清华周焯博士关于行研工作的描述，自己有一定的感触，因而记录于此，希望给明年一个回溯思考的机会。

大家所说的行研，可见于投资行业，咨询行业，相关实业。

由于我本人仅实习过半年的股票卖方行研，因而在此仅讨论券商卖方行研现状。

这需从我们的工作内容开始说起。

正如高善文博士今年初发表的博文《卖方到底是做啥》所言，卖方是投资公司---买方进行投资决策的军师，我们给予他们投资建议。

我们站在幕后，不参与实际投资，但是通过投资公司的佣金形式，对建议结果负责。

因而当前卖方的主要工作为：从公司、行业调研，到报告写作，到路演、电话沟通这样一条产品主线。

但是我们兼有其他服务，如需配合基金的一些服务。

由于行业其自身的发展规律是较为稳定，进化又比较缓慢，而行业内的资源有限但争夺缓慢，卖方行业竞争激烈，因而卖方研究员需要通过快速积累知识和人脉来实现对行业规律的掌握，建立起自己的护城河。

快速和积累两者初看矛盾的，打破这一矛盾的唯一方法就是不间断的高强度工作。

卖方研究员白天调研，与行业内“资源”吃饭沟通，与买方电话沟通，晚上才有时间思考与写报告，这样下来，他们每天的睡眠时间是极少的。

就我实习期间而言，我常常工作到1点才能休息，而研究员往往2-3点才能入睡。

当前卖方研究员待遇整体来说还是可观的。

在股市行情稳定的情况下，从广发来看，首席研究员（估计是新财富上榜过）年薪百万级，而2-3年的研究员有30-50万左右的年薪，主要的年薪来自分红，而分红源自佣金的考核。

我认为卖方研究员未来的出路主要有买方研究员，实业行业研究员，咨询行业研究员等。

但是目前而言买方研究员的平均待遇是不如卖方研究员的。

因而卖方研究员的未来职业发展还有待思考。

在广发实习的5个半月期间，我经历了一个高强度的实习期。

熬过多次夜，通过若干次宵，与投行高强度相比强度可算是中等。

头发是不停的掉，身体扛不住的发鼻炎感冒。
自己想着年级轻轻就光光的脑门，心理很不是滋味，因而工作时候总是有两个声音在抗争。
一个是教育我面对现实，因为未来无论何种金融工作，其强度必然是不小的，头发的事情难以避免，而另外一个声音告诉我，亲，只要不实习，头发或许可以复原。因而我工作期间的进步和体会也是有限的。
最后我听从了后者。
现在思考过来，我觉得如果选择的是投资工作，最终还是应该去买方，因为行业的核心精华在于买方，而卖方只能作为职业的起点。
今年我们小组因为各种原因仅入围新财富，考虑到我们组两个老板今年工作干劲，我是深感遗憾的。

七、投研新三板的工具哪个好？

据说三板慧适合新三板投研，可以查看企业数据，直接生成研报，聚合了“场外市场+新三板市场+二级市场”三大板块金融信息

参考文档

- [下载：新三板行研怎么样.pdf](#)
- [《股票订单多久能成交》](#)
- [《股票日线周线月线时间多久》](#)
- [《股票亏钱多久能结束》](#)
- [《股票上升趋势多久比较稳固》](#)
- [《一只股票停牌多久》](#)
- [下载：新三板行研怎么样.doc](#)
- [更多关于《新三板行研怎么样》的文档...](#)

??
<https://www.gupiaozhishiba.com/chapter/22204985.html>

