

## 股票借款行话叫什么|银行客户经理，跪求-股识吧

### 一、有2000元，如果做投资的话，一年之内最多能盈利多少。

前面水深莫测，又不懂水性，但是逼不得已，叫人一定要往里面跳，现学游泳，只能看你的悟性及本事了，比如现如今的股市：初入江湖，先买本相关的书看看，了解一下基本的情况，基本的行话得先知道，了解后，多去听听那些股评，虽然不见得准，但是你听的目的不是根据他们的意见去做投资，而是长经验，去观察他们说的那只股的情况。

起先跟踪一只股就行了，以后多了，再多几只。

等到你觉得，有点感觉了，就可以入水试试了。

2000元，就权当学费也值了。

说不定你是天才。

长线--看中一只有潜力的股，在较低价位买进后，就像存银行一样，长期持有。

短线--快进快出

### 二、创业融资时，投资人会问哪些刁钻问题

如果创业者能完美地给出这八个问题的答案，那离融资成功就不远了。

拿到融资对一个企业来说是发展的里程碑，创业者在寻找融资的时候经常会被投资者问的哑口无言，有些问题是创业者没有考虑到的，而有些问题则直指公司的软肋。

下面是创业者最不愿意投资人提的八个问题，也是创业公司面临的棘手问题。

如果创业者能完美地给出这八个问题的答案，那离融资成功就不远了。

1.你公司现在的烧钱率情况，有什么备选计划

烧钱率是投资者的行话，意思是公司花钱的速度。

投资者问这个问题主要想了解公司要过多长时间才能达到收支平衡，公司在没资金的情况下可以撑多久。

2.公司之前的融资情况

投资人问这个问题的目的是确定创业公司的实力，包括现有资产和人力资产。

并且了解公司之前的融资流程和公司业务的稳定程度。

3.介绍下公司的发展历史

如果你公司已经成立五年了，现在仍是初创阶段，团队仍是原来那个。

投资人可能会质疑你的团队，几年间事事难料，你一边要回顾公司艰难的发展史，一边要给投资人合理的解释。

#### 4.创始人是怎么处理和创业团队关系的

一般来讲，最聪明的人总是最反常的，就像乔布斯一样。

在公司的日常管理中，产生摩擦是正常不过的，如日常冲突、缺乏沟通、相互不尊重。

就是这样的团队小摩擦就会导致融资的失败。

也许作为创始人，你不会把这些信息透露给投资人，但投资人会和团队里的其他成员聊。

#### 5.你能为我带来多大的收益 投资初创公司会冒很大的风险。

所以潜在的回报率越大，对他们的吸引力就越大。

作为投资者，他们要的投资回报率一般会超过最初投资额的十倍，这个对一个初创公司来说是一个很大的挑战，何况投资回报率也没有可衡量的标准。

#### 6.公司外部董事会成员是谁 外部董事会成员即你公司的顾问，他应该是资深的行业人士，可以在本行业为公司扩展业务，对公司的发展起重大帮助的人士。

如果你的答案是资助你的家人或朋友，那融资很有可能没戏。

#### 7.你的产品有消费者吗??我可以和他们聊聊吗?? 这里所说的消费者不是产品使用者，也不是测试版本的用户，而是付费用户，并且对公司的产品满意度较高。

#### 8.你公司的知识产权情况 临时专利和未批准专利的持续竞争力都不强，在这种情况下，如何让投资人信任你的产品是值得思考的问题。

### 三、我想买一千万的银行理财基金，请问收益和风险怎么样

日常生活中，我们经常见银行里推出各种理财产品，由于银行自带“安全”光环，这让不少人对这些产品深信不疑，但话又说回来，购买理财产品本身就是一种投资行为，既然是投资就肯定会有风险，这就好像在医院你也可能打到假疫苗一样，那么，银行理财产品的风险在哪呢？风险一：代销or自发银行理财产品的来源无外乎分为两类：代理销售和自己发行。

单纯说这两类理财产品本身，风险无非就是收益多少的问题，但如果是前者，银行作为渠道商，一旦产品出现问题，银行是不会为此负责的，而银行工作人员利用投资者对银行的信任，卖不属于银行自己的理财产品，并从中获得高额的佣金提成的现象，行话叫“飞单”，这是个人行为，所以不要以为是在银行买的理财产品，银行就要为你兜底。

说到这里不得不提一下，如何辨别自发和代销理财产品，首先要看理财产品的登记编码，银行自发理财产品说明书上的登记编码一般是以大写字母“C”开头的14或15位编码，可以通过中国理财网查询该登记编码，如果没有则不是银行自发产品，其次要看理财产品的管理人是否是银行，观察理财产品的发行方是否是银行，有无银行公章等等。

风险二：保本or非保本银行自营的理财产品，分为保本和非保本两种类型，按照收益还可以细分为这三大类：保证收益类：保证本金和收益；

保本浮动收益类：保证本金但不保证收益；

非保本浮动收益类产品：既不保证本金也不保证收益。

别高兴，保本型的理财产品实际上也没有那么美好，资管新规出来，银行理财逐渐要打破刚兑，往净值化的方向发展，最后产品赚多少亏多少还是由投资人承担，防范这类风险就需要投资人在购买理财产品时看清楚自己的理财产品说明书，了解清楚自己购买的理财产品属于哪一种类型。

风险三：预期收益率or实际收益率这两者有本质上的区别，预期收益率是一个理论上的预估值，实际收益率是要通过实际到手有多少钱来计算，银行理财产品说明书上标明的预期收益率不符合投资人的期望的话，投资人就会觉得被坑了，所以，在购买银行理财产品的时候要详细了解是否还有其他费用，并通过结合预期收益率、手续费率、托管费率等，大致判断出自己的实际收益率，再去考虑是否要选择该理财产品，这样就能避免因为预期收益率和实际收益率的不一致产生收益损失风险。银行理财产品看起来带着银行的光环，但其实只要是投资理财，都不能只看表面的光鲜，这就像投资P2P不能只看标签一样，我们更应该做的就

## 四、银行客户经理，跪求

要学客户经理的东西，说实在的，很多，又很少。

说多呢，客户经理也分很多种，有做信贷的，理财的，负债的等等等等。

工作方向不同，要学的东西也不同说少呢，你要有客户资源，那么做负债业务客户经理，只要能拉到存款，其他什么都不会也没关系。

如果做信贷，那么多听多看前辈是怎么做的。

说白了，就一套操作流程，大家都这么做，至于为什么要这么做，你问了他们他们也不知道。

如果做理财，那要学的就是怎么忽悠。

你要理财能赚钱，早自己一边理去了，还蹲在银行拿那点工资。

所以不需要郁闷的，如果你是为了银行面试，那么你首先就要知道你要面试的是什么样子的客户经理。

如果是理财的，那么读点理财方面的书籍，千万不要去看什么股票基金什么的，理财就是推销银行产品，所以去看看怎么营销金融产品的书，金融理财师的教程，或者国际金融理财师的教程，基本上就问你这个。

如果做信贷的，那找找你要面试的那个行的信贷管理资料，基本上考信贷规章制度。

实习的时候，做事情一定要主动。

要主动去发现事情做，而不是要别人叫你做你才做，那样别人就会觉得你懒，没花

头。

好好努力，多学学人家怎么跟客户打交道的，能让你在边上看他跟别人打交道，听他说些什么话，已经是在教你了。

不要浪费了机会。

## 五、单位要融资上市 准备回购员工手里的股份 该不该卖股份？

如果确认上市成功，那升值最少好几倍，多则10几倍，如果上市失败，你起码获得了一定的收益，如果你不愿意承担风险，单位愿意回购，价格适中可以考虑出售。所以不管你怎么选择，收益和风险是成正比的，交易也是公平的，你也可以不承担风险见好就收，或者等公司上市获取更大利润，当然万一没有上市成功，在想出售股份，价格肯定没有现在高。

## 六、

## 参考文档

[下载：股票借款行话叫什么.pdf](#)

[《股票没有开通创业板哪些买不到》](#)

[《股票什么点位》](#)

[《华道数据股份有限公司是做什么的》](#)

[《平安证券股票粉红色线是什么线》](#)

[《科创板股票首日涨幅不大怎么卖出》](#)

[下载：股票借款行话叫什么.doc](#)

[更多关于《股票借款行话叫什么》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/59899162.html>