

## 股票证券工作怎么样、证券公司工作怎么样-股识吧

### 一、去证券公司上班好吗？

我是07年进入的证券公司。

当时大学没毕业。

我实习去的。

去做的就是经纪人。

其实经纪人就是拉客户的。

说得好听的就是客户经理。

说说我第一天上班的情况吧。

我第一天上班的时候，有个师姐带我去的银行。

那时候我真的是什么都不懂。

连什么叫K线都不知道。

我第一天去的时候。

师姐叫我拿着一点折页去和银行里的客户打招呼。

那时候我哪会呢。

她又不示范。

我就只好硬着头皮去和别人说：您好！我是XX证券的公司的客户经理。

请问您炒股票吗？别人的回答很多都是没兴趣。

我后来没办法只好去银行外面发折页。

上面写上我的名字和电话，给别人。

有人拿也有人不要的。

在那个时候我才明白我进去的时候我经理对我说的态度问题。

呵呵 你要是真去了 你就会明白的。

我告诉你去证券公司不是很好混。

有两个可能：一是过得很好，一年之后拿上万的月工资 二就是养不活自己。

证券公司讲究团队合作。

所以去一家好的公司 不如去一个好的团队

其实我很幸运的，我去的那个团队队长，人很好。

很优秀的一个队长。

我在他手里学到了很多。

可惜我不珍惜啊。

我离开了。

现在回想起来。

真的觉得很对不起经理啊！哥们 你要是去证券公司就要做好准备。

心里压力会很大的。

抓好每个机遇，你就很有可能成功的。  
再说说，一般证券公司的构成吧。  
我去过几家券商。  
多少明白一点。  
一般进去先做客户经理，客户经理上面是区域经理。  
在上面就是部门经理或运营总监。  
再上面就是营业部老总了。  
还有些券商会有，银行渠道经理，分析部门等。  
还有就是开户柜台。  
不过那个很少人愿意去。  
因为一般是拿固定底薪的。  
要女孩比较多。  
至于财务部什么的，就和一般公司一样了。  
财务，后勤啊，什么的。  
一般都有。  
你要是本科毕业呢。  
建议你最好先做客户经理，了解证券市场，再往上走吧。  
在客户经理这个职位上你能认识很多人。  
这样能为你以后的发展做好准备啊。  
就算你离开了证券这个行业，这也是你的人脉资源。  
对你有帮助的。  
哥们，我只能对你说“加油”只要你足够的努力的话，成功还是有希望滴！楼上有人说有客源的好。  
我告诉你，有客源是好。  
但我见过做得好的客户经理全是外地人。  
因为他们足够的努力。  
因为没有客源，面临的压力要比有客源的大。  
还有一点就是，你要明白，你进去的前三个月是很难养活自己的。  
你要考虑一下这个因素。  
要不就找个有底薪，提成低的也行

## 二、去证券公司上班好吗？

我是07年进入的证券公司。  
当时大学没毕业。  
我实习去的。  
去做的就是经纪人。

其实经纪人就是拉客户的。  
说得好听的就是客户经理。  
说说我第一天上班的情况吧。  
我第一天上班的时候，有个师姐带我去的银行。  
那时候我真的是什么都不懂。  
连什么叫K线都不知道。  
我第一天去的时候。  
师姐叫我拿着一点折页去和银行里的客户打招呼。  
那时候我哪会呢。  
她又不示范。  
我就只好硬着头皮去和别人说：您好！我是XX证券的公司的客户经理。  
请问您炒股票吗？别人的回答很多都是没兴趣。  
我后来没办法只好去银行外面发折页。  
上面写上我的名字和电话，给别人。  
有人拿也有人拿不拿的。  
在那个时候我才明白我进去的时候我经理对我说的心态问题。  
呵呵 你要是真去了 你就会明白的。  
我告诉你去证券公司不是很好混。  
有两个可能：一是过得很好，一年之后拿上万的月工资 二就是养不活自己。  
证券公司讲究团队合作。  
所以去一家好的公司 不如去一个好的团队  
其实我很幸运的，我去的那个团队队长，人很好。  
很优秀的一个队长。  
我在他手里学到了很多。  
可惜我不珍惜啊。  
我离开了。  
现在回想起来。  
真的觉得很对不起经理啊！哥们 你要是去证券公司就要做好准备。  
心里压力会很大的。  
抓好每个机遇，你就很有可能成功的。  
再说说，一般证券公司的构成吧。  
我去过几家券商。  
多少明白一点。  
一般进去先做客户经理，客户经理上面是区域经理。  
在上面就是部门经理或运营总监。  
再上面就是营业部老总了。  
还有些券商会有，银行渠道经理，分析部门等。  
还有就是开户柜台。  
不过那个很少人愿意去。

因为一般是拿固定底薪的。  
要女孩比较多。  
至于财务部什么的，就和一般公司一样了。  
财务，后勤啊，什么的。  
一般都有。  
你要是本科毕业呢。  
建议你最好先做客户经理，了解证券市场，再往上走吧。  
在客户经理这个职位上你能认识很多人。  
这样能为你以后的房展做好准备啊。  
就算你离开了证券这个行业，这也是你的人脉资源。  
对你用帮助的。  
哥们，我只能对你说“加油”只要你足够的努力的话，成功还是有希望滴！楼上有人说有客源的好。  
我告诉你，有客源是好。  
但我见过做得好的客户经理全是外地人。  
因为他们足够的努力。  
因为没有客源，面临的压力要比有客源的大。  
还有一点就是，你要明白，你进去的前三个月是很难养活自己的。  
你要考虑一下这个因素。  
要不就找个有底薪，提成低的也行

### 三、现在在证券公司上班怎么样。

不了解提问人的情况，这个问题不好回答。  
首先，如果到证券公司营业部从事证券经纪人的工作，目前看不是太好做，但也不是非常有难度，目前证券公司都在转型，拉客户从事股票交易已经不是主流，主流是向客户推荐公司销售或者管理的产品。  
其次，如果到证券公司总部从事其他证券相关业务，还是很有前途的。  
毕竟我们国家资产证券化率还不高，证券公司仍属于朝阳行业，其创新能力和创新空间仍然很大。  
最后，当前证券市场非常低迷，从投资的角度看，反倒是机会了。

### 四、证券公司工作怎么样

要看证券公司的规模，还有要看岗位，规模大的证券公司如中信证券办公室人员的工资待遇还是很不错的。

所以要考察清楚公司的背景再做选择。

## 五、证券公司一般工资多少

要看你在里面做什么工作了，如果是前台服务员那就只有2000到3000证券公司上班！刚毕业的学生进去主要是在银行驻点，发现和寻找合适的客户，带客户回证券公司开户，教导客户买卖股票或者基金。

开始3-6个月待遇一般每个月工资是1200-1800元，另外有提成。

如果你父母亲或者亲戚有买卖股票的，能帮你介绍一些客户。

发展空间大，但是要做2-3年后才能有感觉发展空间大，收入主要靠自己努力和勤劳，不过很多人都不愿拿这么少的工资，60%的人在1年内离开这个工作。

证券公司的营销人员或者经理，工作2-3年，客户积累多了，收入才稳定或者增加比较快。

不过要留意有些证券公司的政策。

比如国信证券和招商证券的营销制度是：A营销人员开发的客户，3年后收归公司所有，到了3年A营销人员收入就马上减少很多。

## 六、现在从事证券方面的工作怎么样？

问清楚了，如果是做客服，为公司已经有的客户做客户服务工作，那压力不会像下面几位说的那么大。

证券行业需要学的东西非常杂，而且在证券公司的营业部有大量的非科班出身的员工，因为所有的东西都要重新去学。

所以如果招的真的是为存量客户做服务的，完全可以去试试。

如果是纪人性质的（可能叫客户经理啊、理财顾问啊），为客户拉客户找资金的，那多考虑考虑自己能不能适应销售的岗位。

## 参考文档

[下载：股票证券工作怎么样.pdf](#)  
[《股票回购多久才能涨回》](#)  
[《启动股票一般多久到账》](#)  
[《农民买的股票多久可以转出》](#)  
[下载：股票证券工作怎么样.doc](#)  
[更多关于《股票证券工作怎么样》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/865888.html>