

股票研究员和股票交易员哪个好如何做好操盘手，详细点呀，我要从零开始学习，还有推荐什么好书？-股识吧

一、荐股骗局大曝光，炒股的没

不炒股。

玩股指。

globalidx全球指数都有的产品。

8美元也拿的出白是重点

二、股票交易员/操盘手是什么工作

操盘手从开始学习到具备一定的水准，一般来讲，至少需要两年的经验。

一般公司招操盘手，有两种情况，一是真的是招操盘手，招有实力的操盘手，另外一种就是想招新人进公司之后为公司带来业绩。

目前90%以上的公司都是希望通过招聘操盘手来为公司增加客户，这主要是因为这个行业中大90%以上的公司都是自己坐庄的对赌公司。

他们根本不会去招聘有实力的人帮客户赚钱，他们的一切目的都是增加公司的客户量。

真正招聘操盘手的公司是存在的，但是目前整个行业都面临一个问题，那就是操盘手的考核机制建立不起来，到底怎么考核操盘手的实力呢？目前有这样几种做法：

1是要操盘手自己开个小仓做一段时间看看成绩如何。

2是要操盘手拿出自己的真仓操作记录出来看看。

3是给操盘手一个模拟仓，做一个到三个月看成绩。

4是给操盘手一个很小的真仓去做，看操作情况。

上面说的4种做法其实每种都不合适，具体来讲，第一种，会让人觉得公司是在找客户而不是真的在找操盘手，第二种，很多人没有真仓的操作记录，或者真仓的操作记录是很长时间以前的或者直接拿模拟仓的操作记录来，第三种，模拟仓毕竟是模拟仓，和真仓完全不是一回事，四，给操盘手的非常小的真仓的目的是试验操盘手的水平，所以才拿小仓出来，但是这样考核出来的操盘手很大可能是抱着博一博得心态去做的。

所以上面的几种方法都不是合适的方法。

所以很多人宁愿自己去培养，也不愿意从外面去招操盘手。

另外我告诉你一个实际情况：操盘手大都没钱，老板大都没技术。

为什么要做操盘手？你能赚钱为什么不自己投资给自己做？为什么老板要开公司？

你有技术的话为什么还费这么大的力气去开公司？这样，我们再换个角度，站在应聘者的角度说一说看。

为什么要应聘操盘手？喜欢这个职业？自己有操盘水平但是没钱？上面才叫有操盘水平？大多数都是没做过真仓或者是做的真仓非常少的人在应聘操盘手，这个问题就来了，本身经验非常少，事实上操作的稳定性都不能保证，如何做操盘手呢。

想做操盘手的人或许会想，想找一家公司，能拿到固定的工资又能学操盘，这个想法很好，但是这个行业非常残酷，没有时间去这些回报时间非常长的不确定收益的投资。

总结一下，我想说的是：应聘操盘手的人，想法是错误的，也不够资格应聘操盘手。

招聘操盘手的单位，大多是忽悠人的，就算不忽悠人，也会让别人以为是在忽悠人。

三、交易员和操盘手的工作靠谱吗？

交易员顾名思义就是做交易的，通过买入和卖出赚取差价利润,前期主要是公司返还给你的手续费。

风险很大！一般一个交易员需要经过很长时间的练习才能盈利，好一点的几个月，长至半年以上。

而且得准备资金，要做好能玩的起的准备，输了就输了赢了就赢了，赢了你不知道这钱是从哪来的，输了都不知道本钱是咋样死的，前期甚至有的很长时间都赚不到钱的。

这就是所谓的入行学费。

还有一点是这个可以说不是工作，你与公司是合作关系，而不是雇佣关系。

部分公司有欺骗性质的，还是不要去了1、市场管理不规范。

庄家控盘控的厉害，用不公平的手段控盘（虚拟资金）2、资金管理不规范。

没有严格的第三方监管制度约束，资金容易在你不知情的情况下被挪用3、你赚不到钱。

你新手注资，注定的命运是大部分时间被庄洗来洗去，没资金不玩了，庄家就把你的钱赚了。

说白了就是合法的赌博。

4、这个行业不是没有发展前途，但是几乎100个人才能出那么一两个人，月入5或者6万以上甚至更高，但是你想想，自己是不是诸葛亮转世或有异能超敏锐在身。

5、纯属脑力活，你觉得是非常非常聪明的人，可以揣摩心思强悍的人，可以试试。

话讲的有点直白，但是希望对你有用！

四、股票操盘手就是交易员吗？

操盘手是个新词，它是随着股市的开启而走进中国人生活的，并不是交易员，股票交易员是证券公司中专门负责按照指令下单从事股票交易的人。

操盘手不是炒手，是不炒单的，因为主力资金不需要炒单，做的是趋势目的是控制盘面而不是靠微小的点差来积累盈利。

- 1、以此为业，栽过跟头，但仍痴心不改，喜欢交易，屡败屡战。
- 2、建仓，吸筹，拔高，回档，出货，清仓——是一个操盘手的日常工作。
- 3、操盘手泛指金融证券期货市场中受计划指定买卖品种的人。

五、如何做好操盘手，详细点呀，我要从零开始学习，还有推荐什么好书？

可以去新华书店的网店看看！ ;

< ;

a ;

href="* : //wenwen.soso*/z/urlalertpage.e?sp=s*%3a%2f%2f*xinhuabookstore*" ;

target="_blank"> ;

* : //xinhua*bookstore*< ;

/a> ;

，股票投资类

六、证券公司证券研究员 助理分析师和保险公司理财规划师的工作都是什么？哪个待遇会更好？

如果他们二话不说要你交钱培训，去考保险代理人资格证。

那就是拉你去卖保险的。

美其名曰保险代理人。

成天到处给别人推销保险，

自己却没有底薪，没有劳动合同，没有福利，没有社保，不是保险公司员工。

每天的电话费，交通费，生活费都要自己出，所有收入来自卖出保险的提成。

卖出去当然能拿到高额提成，卖不出去不给你发一分钱。

这类公司也没什么名声，因为正常的人听到保险两个字就不来了。
所以大多打电话，或者发短信说在网上看到你的简历，
希望你周末穿正装去xxxx地方面试，找XXX经理/主管。

。

。

我还见过利用你的朋友来拉你去的伎俩。

招聘的职位也五花八门，不一而论。

我见过的有文员、助理、兼职、内勤、售后、财务、行政、人事、主管、营销精英、保障专员、数据录入、理财顾问、储备干部、管理培训生、职业经理人、养老金发放员。

。

。

你想要什么头衔，对方就开什么头衔，
但无论什么职位头衔，不外乎拉你去卖保险。

首先培训，让你考保险代理人资格证。

诱惑你给自己买保险，说是要从底层做起，要自己先熟悉业务好开展工作。

然后利用你的社会关系，拉亲朋好友来买保险。

然后让你拉更多的人来面试-买保险。

。

你要是没有足够的人脉，过硬的关系，强势的权力，
除了卖给身边的亲朋好友，谁会买你的账？

出不了单挣不到一分钱还怎么过下去。

等你没有利用价值了就踢掉。

不断招人，淘汰，再招新人，再淘汰.....

参考文档

[下载：股票研究员和股票交易员哪个好.pdf](#)

[《股票涨幅过大停牌核查一般要多久》](#)

[《董事买卖股票需要多久预披露》](#)

[《股票实盘一般持多久》](#)

[《股票多久才能卖完》](#)

[下载：股票研究员和股票交易员哪个好.doc](#)

[更多关于《股票研究员和股票交易员哪个好》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/read/1616960.html>