

# 股票代理渠道在哪里！想进证券公司上班，有什么渠道么-股识吧

## 一、买股票有哪些渠道？

买股票有办理深圳、上海证券账户卡、证券营业部开户、银证通开户，开通“银证通”需要到银行办理相关手续等渠道。

证券营业部开户程序：1.

个人开户需提供身份证原件及复印件，深、沪证券账户卡原件及复印件。

2. 若是代理人，还需与委托人同时临柜签署《授权委托书》并提供代理人的身份证原件和复印件。

3. 填写开户资料并与证券营业部签订《证券买卖委托合同》（或《证券委托交易协议书》），同时签订有关沪市的《指定交易协议书》。

4. 证券营业部为投资者开设资金账户。

5. 需开通证券营业部银证转账业务功能的投资者，注意查阅证券营业部有关此类业务功能的使用说明。

## 二、股票投顾公司是怎么找到客户资源？

可以在网站上做引流推广或者找到相应渠道宣传

## 三、想进证券公司上班，有什么渠道么

有个从业资格证，高中以上文化，那么很多证券公司都会要你了，当然，还是做客户经理，就是经纪人。

需要你有一定的客户资源。

我就进过一段时间的证券公司，哎，真的是百感交集。

我不知道你是不是一个有毅力的人，很多人把这个行业的工资吹得很高，的确很高，那是对于干了很多年，有一大批客户的人而言。

刚开始进去，也许连底薪都没有，特别是行情不好的时候，谁来炒股？你到哪儿找客户去？每个月还有沉重的任务，要开多少户，卖多少基金.....你能保证你拉来的客户马上就能入金操作吗？公司可不管这些，每个月都有固定的多少个有一定资金

量的客户才行。

所以如果有更好的选择，还是不要进这行的好，压力不是一般的大，况且客户经理也算不上证券公司的正式员工，里面的人由于竞争激烈，为了抢客户，也可以脸都不要的。

我也刚毕业不久就去了一家证券公司，干了接近一年的实习生（连客户经理都算不上），然后辞职去了另外的城市，然后男朋友家人帮我找到一家证券公司的营业部老总，请他帮忙给我安排个岗位，这个老总磨磨唧唧的办了2个多月，然后通知我去上班，说先试用两个月再转正，前提是我帮公司完成几十万销售任务。

虽然对于证券公司来说几十万或许并不多，但对我就很难，为什么呢。

第一，我刚来的这个城市，我很陌生，我谁也不认识。

也就是我没有自己的客户资源。

第二，销售时间从我上班开始算只有半个月了。

也就是让我用两个星期的时间完成几十万任务。

第三，我所在的是个小城市，西部三流小城。

所以老总很清楚我不可能完成任务，之所以给我下任务，是想让我男朋友家自己解决这个问题，不管是用自己的钱还是借钱，都行。

甚至怂恿我去借高利贷。

还不要脸的说：你们要给我送礼的，我都没要，你们把钱花到该花的吧。

为了工作花费一些也没什么。

我都无言了，我想说明的是，我们都不是大款，谁能大笔一挥就拿出几十万，甚至要高利贷借几十万去卖你那个狗屁产品，现在行情一点都不好，到时候两头亏，谁受得了？了解股市的人都知道，进来的人。

10个有8个都在赔钱，明知道是个坑，为了他的工作他还是让我去跳。

最后我又辞职了，没办法，没有哪个领导喜欢不听话的员工，而实际上他用我的时候就想着要用我做点对他有利的事，别期待人家会给你时间慢慢培养你，这个显示的社会，很无奈地.....如果你非常热爱这行，做好吃苦的准备，就可以了。

在中国，做客户经理是很容易的，其它岗位又很难进。

## 四、股票开户可以代理吗？有什么手续？

股票开户，需由本人亲自到证券公司柜台办理，若委托他人代办证券开户的，须提供经公证的委托代办书、代办人的有效身份证明原件（如果委托人身份证为二代证需提供正反两面的身份证复印件）；

这样也许还会比较麻烦，也不太安全。

其实您还可以网上开户或是手机开户，很方便的，新手入股市前一定要做好准备工作，先不要急于盲目的进行实盘操作，开始可以去证券公司每天去学习一下股票行

情。  
或者用个模拟炒股，在里面先慢慢摸索经验。  
我用过牛股宝，还不错。  
可以用里面的模拟基金去赚经验。

## 五、在哪里可以炒股

不是在哪个网址可以买卖的。  
股票的买卖必须在深圳、上海两个交易所完成。  
为方便投资者，各地开了不少证券公司，主要是代理委托买卖业务的。  
所以，股票的买卖只能在证券公司的营业部里完成。  
要拿身份证先在证券营业部里开深沪两市的股票帐户，还要开一个该营业部的资金帐户，然后存入资金才可以买卖。  
至于交易，可以到营业部去进行现场交易，也可以在营业部里开通网上交易，然后在家里下载该证券公司的网上交易系统，就可以进行网上交易了。

## 六、想进证券公司上班，有什么渠道么

有个从业资格证，高中以上文化，那么很多证券公司都会要你了，当然，还是做客户经理，就是经纪人。  
需要你有一定的客户资源。  
我就进过一段时间的证券公司，哎，真的是百感交集。  
我不知道你是不是一个有毅力的人，很多人把这个行业的工资吹得很高，的确很高，那是对于干了很多年，有一大批客户的人而言。  
刚开始进去，也许连底薪都没有，特别是行情不好的时候，谁来炒股？你到哪儿找客户去？每个月还有沉重的任务，要开多少户，卖多少基金.....你能保证你拉来的客户马上就能入金操作吗？公司可不管这些，每个月都有固定的多少个有一定资金量的客户才行。  
所以如果有更好的选择，还是不要进这行的好，压力不是一般的大，况且客户经理也算不上证券公司的正式员工，里面的人由于竞争激烈，为了抢客户，也可以脸都不要的。  
我也刚毕业不久就去了一家证券公司，干了接近一年的实习生（连客户经理都算不上），然后辞职去了另外的城市，然后男朋友家人帮我找到一家证券公司的营业部

老总，请他帮忙给我安排个岗位，这个老总磨磨唧唧的办了2个多月，然后通知我去上班，说先试用两个月再转正，前提是我帮公司完成几十万销售任务。

虽然对于证券公司来说几十万或许并不多，但对我就很难，为什么呢。

第一，我刚来的这个城市，我很陌生，我谁也不认识。

也就是我没有自己的客户资源。

第二，销售时间从我上班开始算只有半个月了。

也就是让我用两个星期的时间完成几十万任务。

第三，我所在的是个小城市，西部三流小城。

所以老总很清楚我不可能完成任务，之所以给我下任务，是想让我男朋友家自己解决这个任务，不管是用自己的钱还是借钱，都行。

甚至怂恿我去借高利贷。

还不要脸的说：你们要给我送礼的，我都没要，你们把钱花到该花的的地方吧。

为了工作花费一些也没什么。

我都无言了，我想说明的是，我们都不是大款，谁能大笔一挥就拿出几十万，甚至要高利贷借几十万去卖你那个狗屁产品，现在行情一点都不好，到时候两头亏，谁受得了？了解股市的人都知道，进来的人。

10个有8个都在赔钱，明知道是个坑，为了他的工作他还是让我去跳。

最后我又辞职了，没办法，没有哪个领导喜欢不听话的员工，而实际上他用我的时候就想着要用我做点对他有利的事，别期待人家会给你时间慢慢培养你，这个显示的社会，很无奈地.....如果你非常热爱这行，做好吃苦的准备，就可以了。

在中国，做客户经理是很容易的，其它岗位又很难进。

## 参考文档

[下载：股票代理渠道在哪里.pdf](#)

[《股票开户最快多久能到账》](#)

[《股票发债时间多久》](#)

[下载：股票代理渠道在哪里.doc](#)

[更多关于《股票代理渠道在哪里》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/393020.html>