

股票代客理财如何找客户--证券公司客户经理应该怎么拉客户.我要去银行驻点，有-股识吧

一、 证券经纪人怎么向客户讲解股票

首先确定客户类别，然后在接待客户之前对客户性格，风险承受能力，资金规模，做出相近的分析报告。

个人建议最好在采集到信息之前对客户入市资金有个大概的了解，打算投入多少，最多能承受多大的亏损。

正常接待中客户会首先发问，针对客户发问开始回答。

建议从风险分析方面入手，大盘风险政策风险，交易系统风险，和客户一起探讨他的入市资金何种性质以及何种使用期限。

下一步在你准备的股票池中挑选适合的股票推荐给他，然后给他讲解你推荐的股票组合的投资风格，风险等级，收益概况。

后边的就自我发挥吧，记住经常提示客户风险管理。

二、 证券公司客户经理应该怎么拉客户.我要去银行驻点，有

大部分证券公司经理先招揽客户有两个渠道：1.银行渠道，通过银行柜台前发放传单，推介自己证券公司，当这些潜在客户有意向时，可能会找到你的名片，给你打电话。

另外，必须与银行工作人员处理好关系。

通常人们想炒股时都会去银行咨询相关的问题。

如果你跟银行的工作人员处理好关系，他们就会把客户介绍给你。

另外，在自己已有客户中建立联系。

通过转介绍的方式获得客户。

物以类聚人以群分么，通常有相同爱好的人会在一起讨论大家一起感兴趣的东西。

跟自己已有客户处理好关系，能获得不小收获。

2.社区街道等渠道。

类似房地产中介形式的，这种渠道特点是：全面撒网，重点捕鱼！成功率较小。

营销学来讲，这种营销渠道针对性不大！

三、证券公司的客户经理该怎么去找客户？希望前辈们给我点方法

我们干的时候比较简单直接去银行弄个咨询点到时候自然会有人来咨询，比较于心不忍的方法就是发动亲朋好友，哪怕是开了户不交易，先把任务金额完成再说，或者是去各大门户网站发布信息，说说在你那里开户的有点，不管是低佣金还是送奖品什么的，反正得有点招揽客户的本钱，这工作不好干，努力混吧，干得好两三年就出头了，当个市场部经理或是区域经理什么的，即使当个组长也轻松不少。

（原创，采纳希望好评，谢谢）

四、当与您合作证券的客户担心给你打钱后不理他或赚不到应得利润时候你该怎样回答最好？？？

你能怎么回答。

给客户许诺利润是违规的。

你能拿什么给客户承诺一定能赚钱？股市有风险。

不要为咯那份工资为别人当骗子。

五、合法的代客理财资格获取途径

目前没有，有执业和从业资格的都不能炒股 何来代客理财。

是监管盲区，都是私底下的，赚钱好说，亏钱很啰嗦啊，要为之请谨慎。

六、怎样选择好的代客理财公司？我资金不多可以选择代客理财帮我炒股吗？

首先要选择有实力的公司，其次要注意合作之前签订协议与风险承诺.最后，建议选择资金由银行实行三方监管并且是一级二级结算的理财公司和产品，这样做，公司是绝对不可能私自将客户的资金转进转出的，最好是一级结算，确保资金安全。其实资金不多就直接自己买基金得了，让别要帮你做就一定会赚吗？心态要好，投

资的目的 是什么这个要明确。
然后选择适合自己的风险级别去做就行了。

七、股票咨询顾问怎么打电话和客户勾通来让它放心和你合作

你能怎么回答。
给客户许诺利润是违规的。
你能拿什么给客户承诺一定能赚钱？股市有风险。
不要为咯那份工资为别人当骗子。

八、关于代客炒股的问题，怎么做比较好

代客炒股的心态就是，自己认为自己有一定的技术，但限于自己资金不足，所以想利用代客理财赚第一桶金。

这是非常危险的想法。

先说结果。

如果炒股亏了，客户不理睬事前的所谓合同或者协议，跟你吵闹甚至闹到法庭，吃亏的是你，很可能法院会判决你赔偿客户所有的损失。

因为法院会认为你没资质签订这种合同，合同无效。

这是有案例可寻的。

另外分析危险的地方：1，市场上非常多的自我感觉良好的职业炒手，其实根本不知道如何评估自己的技术水平。

亏了就找借口来自我安慰，自以为懂得几个技术指标和指标组合，或野路子上找的所谓赚钱公式就能代客理财。

不理不知道，理下去一塌糊涂。

2，还处于主观炒股的阶段，没有形成系统的交易策略，所有的操作均靠即时判断。

这样的操盘方式非常容易受到干扰，很容易一个头热就犯了投资的各种禁忌，将风险无限放大。

如熊市买卖，抢反弹，重仓赌博，侥幸心理过重等等。

3，本来习惯操盘较小资金的心态来操大资金，各种操作大资金的心态均没成熟，很容易患得患失，结果就是赚小亏大。

建议就是先系统客观地评估自己水平，不懂评估就找高手帮忙，不能糊弄过关。

然后构建自己的交易系统，也要客观地测试交易系统的历史表现，看是不是真正能稳定赚钱，如果单单靠大略翻几十个股票来验证，还是放弃代客理财的想法吧。

九、股票咨询顾问怎么打电话和客户勾通来让它放心和你合作

沟通就想合作，基本已不可能。除非你有很好的专业术语。推荐股票是唯一方法。也很实用。

参考文档

[下载：股票代客理财如何找客户.pdf](#)

[《一支股票的分红多久为一期》](#)

[《东方财富股票质押多久》](#)

[《股票除权除息日多久》](#)

[《股票发债时间多久》](#)

[下载：股票代客理财如何找客户.doc](#)

[更多关于《股票代客理财如何找客户》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/44665461.html>