

股票证券经纪人怎么样|证券经纪人如何-股识吧

一、股票经纪人怎么样？好做吗？

要成为一名股票经纪人必须经过三道关。

首先是考试关。

证券经纪人是证券从业人员的一种，因此必须通过证券业从业人员资格考试或证券经纪人专项考试，并在执业期间持续具备规定的证券从业人员执业条件。

根据《证券业从业人员资格管理办法》，只要年满18周岁，具有高中以上文化程度和完全民事行为能力的人员即可以报名参加考试，考试合格的，即可取得证券从业资格。

其次是合同签订和培训关。

考试通过后，由证券公司为证券经纪人向中国证券业协会进行执业注册登记，在此之前证券经纪人必须完成两道程序：一是与证券公司签订委托合同，因委托合同是证券公司与证券经纪人之间建立委托代理关系的基础和依据，证券经纪人应当在合同的授权范围内从事业务；

二是完成执业前培训并测试合格，执业前培训不能少于60个小时，其中法律法规和职业道德的培训不少于20个小时。

当然，在证券经纪人执业过程中，还须接受规定的后续培训。

最后是执业注册登记关。

根据《证券经纪人管理暂行规定》及相关自律规则的要求，证券经纪人须通过证券公司在中国证券业协会进行执业注册登记。

证券从业人员基本的执业条件主要包括具有良好的职业道德、最近三年未受过刑事处罚、不存在因违法行为或者违纪行为被开除的情形等，这些执业条件同样也适用于证券经纪人。

执业注册登记成功后，证券公司按照协会的规定打印证券经纪人证书，加盖公司公章后颁发给证券经纪人。

证券经纪人只有在取得证券公司颁发的证券经纪人证书后，才能专门代理该证券公司从事客户招揽和客户服务等活动。

特别需要注意的是，接受一家证券公司的委托成为该家证券公司的证券经纪人，就不能在这家证券公司以外的任何单位任职，也不能接受证券公司以外单位（例如银行、保险等）的委托开展业务。

之所以做上述规定，是因为证券经纪人是证券公司的代理人，如接受多家证券公司或其他单位的委托，势必在执业活动中产生利益冲突。

同时，证券经纪人不在其他单位任职，有利于证券公司对证券经纪人的日程管理，有利于提高证券经纪人的专业素质和客户服务水平，也有利于证券经纪人通过专注服务来实现自身的持续发展。

月收入：1500~200+提成（各个公司不同）

二、现在这年头去证券公司做证券经纪人怎么样？有经历过的可以详细说一下吗？高分哦，请详细真实回答

券商经纪人是最纯粹的营销岗位，业务指标非常明确的，营销压力非常大。收入的话基本上就是“上不封顶下不保底”，底薪很低的，主要就是靠营销奖励。以前券商都以经纪业务为主，经纪人主要就是拉客户拉资金，客户成交越频繁，产生的交易手续费越多，经纪人的提成就越高。如今券商转型，经纪人也可以通过销售理财产品、IB业务、为券商承揽项目等方式来获得收入，某种程度上和券商的投顾有趋同的趋势。但经纪人的营销定位没有改变。而且随着市场佣金率的不断下滑和新设营业部的放开，券商之间的竞争越来越激烈，经纪人如果没有非常稳定的客户群体，指标压力是很可怕的。总之，如果你对自己的营销能力有非常的信心，手里的资源也非常可观，那从事这一行是不错的。

三、证券经纪人好做吗？

不管做哪一行，都是事在人为。我本身学金融行业，虽未毕业在国金证券实习，而且处在这个城市很陌生，没有任何人脉，但是相信自己坚持下来，做哪一行都能有成效。这一行，很锻炼人。但是，压力很大。

四、大家觉得现在做证券经纪人怎么样

这是个好主意，在市场低迷的时候多锻炼，混到牛市就是金领了。

五、证券经纪人是干什么的，薪资待遇怎么样？

股票雷神为您解答：1、证券经纪人的书面解释：证券经纪人指在证券交易所中接受客户指令买卖证券，充当交易双方中介并收取佣金的证券商。它可分为三类，即佣金经纪人、两美元经纪人与债券经纪人。从业者要通过证券从业资格考试获得从业资格后才能从事证券经纪业务。

2、证券经纪人的通俗解释：其实就是证券公司和证券投资者的中介，帮投资者在证券公司开户，然后提取佣金分成。

3、证券经纪人通常是没有底薪的，深圳的券商对证券经纪人有不同的分类。以海通证券为例：分为资源型经纪人和紧密型经纪人4、资源型经纪人也叫独立性经纪人，没有底薪，提成是手续费的40-50%，不用每天去上班打卡，自己发展客户；

5、紧密型经纪人是需要在银行驻点的，每个月会有2000-2500补助，提成一般20-30%左右，但是要求和银行作息时间相同，定期要到营业部开会，且每个月必须完成相应的开户数，如果完不成就要转换成资源型经纪人。

六、证券经纪人目前怎么样

哪种工作都有做的好的，也有做不好的人，只能说大环境不乐观，证券交易佣金不断下滑，a股投资交割频率下降，证券经纪人收入模式太过单一。

七、证券经纪人的前景如何??

基本以在银行驻点的方式，来开发炒股客户和维护炒股客户。这叫客户经理，是劳动合同制。你所说的经纪人制度是没有合同保障的，只把你通过渠道开发来的客户挂靠在你要去的券商，它给你客户佣金的提成，没有保险、底薪、福利。

八、证券经纪人这个行业工作怎么样？

基本以在银行驻点的方式，来开发炒股客户和维护炒股客户。

这叫客户经理，是劳动合同制。

你所说的经纪人制度是没有合同保障的，只把你通过渠道开发来的客户挂靠在你要去的券商，它给你客户佣金的提成，没有保险、底薪、福利。

参考文档

[下载：股票证券经纪人怎么样.pdf](#)

[《股票分红多久算有效》](#)

[《跌停的股票多久可以涨回》](#)

[《挂单多久可以挂股票》](#)

[《股票公告减持多久可以卖》](#)

[《股票抽签多久确定中签》](#)

[下载：股票证券经纪人怎么样.doc](#)

[更多关于《股票证券经纪人怎么样》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/read/9735585.html>