

# 股票经纪人代表什么、请问证券经纪人这工作究竟是做什么的？-股识吧

## 一、股票经纪人怎么样

在中国股市，股票经纪人就是证券公司的业务代表，就是帮助证券公司开发股票客户，说简单点，就是证券公司的推销员。

## 二、请问证券经纪人这工作究竟是做什么的？

按照正规的讲法应该是经纪人包括营销代表和代理人。

因此我只能将你的证券经纪人理解成证券代理人，他们的区别主要有一下几点：第一、签订的合同协议不一样。

营销代表签订的是劳动合同而证券代理人（经纪人）签订的是代理协议。

因此营销代表的劳动报酬是属于工资范畴，按照工资扣税办法扣税，一般有底薪。

而代理人那的是劳务费，按照劳务费报税，税率较高一般没有底薪。

第二、代理人的工作一般与营销代表都是以开发客户为主，但营销代表可能要进行考勤而代理人一般不需要考勤。

营销代表某些有基础工作，例如营业部资料整理等等。

第三、工资待遇上由于营销代表有底薪因此提成比例相对较代理人低。

## 三、证券经纪人是干什么的

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。

佣金经纪人佣金经纪人与投资公众直接发生联系，其职责在于接受顾客的委托后的在交易所交易厅内代为买卖，并在买卖成交后向委托客户收取佣金。

佣金经纪人是交易所的主要会员。

两美元经纪人两美元经纪人不接受一般顾客的委托，而只受佣金经纪人的委托，从

事证券买卖。

债券经纪债券经纪人是以代客买卖债券为业务，以抽取佣金为其报酬的证券商，另外，债券经纪人亦可兼营自行买卖证券业务。

证券法规定，在证券交易中，代理客户买卖证券，从事中介业务的证券公司，为具有法人资格的证券经纪人。

证券经纪业务是证券公司的主要业务，证券经纪业务的主体为证券经纪人。

## 四、证券经纪人是干什么的

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。

佣金经纪人佣金经纪人与投资公众直接发生联系，其职责在于接受顾客的委托后的在交易所交易厅内代为买卖，并在买卖成交后向委托客户收取佣金。

佣金经纪人是交易所的主要会员。

两美元经纪人两美元经纪人不接受一般顾客的委托，而只受佣金经纪人的委托，从事证券买卖。

债券经纪债券经纪人是以代客买卖债券为业务，以抽取佣金为其报酬的证券商，另外，债券经纪人亦可兼营自行买卖证券业务。

证券法规定，在证券交易中，代理客户买卖证券，从事中介业务的证券公司，为具有法人资格的证券经纪人。

证券经纪业务是证券公司的主要业务，证券经纪业务的主体为证券经纪人。

## 五、一般的股票经纪人一年能赚多少钱啊？

美国的股票经纪人，那代表着身份、地位和高收入，中国的股票经纪人代表着低端、无业、拉客、低收入的一帮人。

没有夸张，现在中国的股票经纪人，主要的作用在于给券商拉客户而不是帮助客户管理资金，你可以经常在各大银行里、门口、商场内看到这些所谓的证券经纪人，他们和路边的开信用卡的那些人基本是一样的，你去他们券商开个户，他也能送你些小礼品之类的

## 六、什么是证券经纪人，什么是证券交易商。 他们的日常工作包括什么？流程怎样？有什么区别？

经纪人，就是你的东西我帮你管理。  
证券商就是别人公司的股票上市，交给它们去卖，然后拿提成。  
工作流程区别都清楚了。

## 七、请问证券经纪人这工作究竟是做什么的？

证券经纪人就是代理客户（在你的营业部开户买卖股票的人）把交易指令传达给出市代表（你们证券公司在证交所的经纪人），为客户进行买卖股票的交易。  
就相当于交易中介。  
因为我们国家不允许个人在交易所交易。  
待遇我不太清楚，我不做这个。  
工作环境就是证券公司的营业部像银行柜台的员工，一般不用到外面跑楼上说的是代理人，还有经纪业务的收入不是很高，收入高的是投资银行业务和自营业务，还有就是信托业务。  
不过这些业务的专业性很强。  
另外做经纪人需要从业证，要考过证券基础知识和证券交易两科。  
具体你可以去中国证券业协会的网站上看看。  
最近一次考试好像是9月份，8月份报名。  
难度不算大

## 八、股票证券公司的投资顾问和经纪人有什么区别

投资顾问是指导客户怎么投资的，经纪人是相当于代理人，帮你买你想买的，卖你想卖的

## 九、证券营销代表和证券经纪人有什么区别？

按照正规的讲法应该是经纪人包括营销代表和代理人。  
因此我只能将你的证券经纪人理解成证券代理人，他们的区别主要有一下几点：第

一、签订的合同协议不一样。

营销代表签订的是劳动合同而证券代理人（经纪人）签订的是代理协议。

因此营销代表的劳动报酬是属于工资范畴，按照工资扣税办法扣税，一般有底薪。

而代理人那的是劳务费，按照劳务费报税，税率较高一般没有底薪。

第二、代理人的工作一般与营销代表都是以开发客户为主，但营销代表可能要进行考勤而代理人一般不需要考勤。

营销代表某些有基础工作，例如营业部资料整理等等。

第三、工资待遇上由于营销代表有底薪因此提成比例相对较代理人低。

## 参考文档

[下载：股票经纪人代表什么.pdf](#)

[《股票手机开户一般要多久给账号》](#)

[《股票多久可以买卖次数》](#)

[《新股票一般多久可以买》](#)

[下载：股票经纪人代表什么.doc](#)

[更多关于《股票经纪人代表什么》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/store/13819934.html>