

低保户是不是可以买股票 - 做证券公司的客户经理怎么样?? - 股识吧

一、做证券公司的客户经理怎么样??

待遇比较差 你外向吗?有客户资源吗?是不是富二代?这一行业很难做了,中国有多少股民?现在开户数都有1.5亿了除去老人小孩,成年人还有多少?成年人中 在农村不上网的 有多少?现在开户就是挖客户,互相转户证券公司之间

你挖我的,我挖你的佣金也是越来越低.都到了万分之几了所谓万分之几,就是客户买了一万块钱 股票,证券公司收取 几块钱 手续费这几块钱 手续费 要扣掉 两块钱的 交易所规费剩下的净佣金 才可以拿提成.比如万分之八,一个客户 一万块钱 炒股,净佣金就是

六块你的提成大概是一块钱左右.你要多少个客户才可以 拿到 一千块钱提成?一个月能开4-5个 这样的 客户 就很厉害了.7月份一个月,我们营业部只有一个人 有效户 6个.其他的 客户经理 基本都是 一个有效户,还有很多 一个有效户

都没有.有效户的概念 就是有

一万块钱炒股.你自己想想吧.如果工作这么好,为什么

证券公司不断的招人呢?这就是人海战术,你把自己亲戚朋友 都

开完了开不到户的时候,证券公司就让你走人了不要说

你可以慢慢积累,你等的起吗?户难开,每个月就那么一点工资.多少人 做了

一年,还不是每个月两千多的工资.当然了,如果

你是富二代,有很多有钱的亲戚,那你可以做这个.或者你很外向,可以把 银行的理财经理 搞定他介绍客户给你,你也可以做得很好.最后就是看你自己的了, 外向的话,就跟卖保险一样,见到人就问 炒股吗?这样你也可以做下去.除此以外, 恐怕你很难做下去的.有其他的工作,就不要考虑 证券了.前途渺茫.99%的人

都会 选择离开.-----以下这段话是一个从业很多年的客户经理说的,内容如下:不知道兄弟是要做什么工作,如果是客户经理那么请慎入,如今 证券经纪业务竞争太激烈了,手续费价格战把利润已经压缩至超低范畴,客户经理 主要还是要靠佣金提成来生活,工资就别提了比民工还少。

但是佣金战把市场已经做死,现在券商基本第一就是保存有客户,所以你给低佣金 别的券商也会低佣金挽留客户,这样以来客户的流动性将大大降低。

而客户经理是有硬性责任任务的,也就是说你每个月要开几个户,卖多少理财产品, 做多少资产的任务,这些都会和你的工资佣金挂钩,每个月不能完成任务本来就 少的可怜的佣金还要被无良券商给私吞,甚至扣和低保相当的工资。

按照券商给大家画的饼,那是忽悠人的,我在这行混了很多年了看得很清。

在券商混,游戏规则制订在别人手里,别人想怎么玩你就怎么玩你。

就算你资产很大,哪天找个合规问题黑了你,你还不是乖乖的?客户的转户流动率

在降低，佣金在降低，而任务却繁重，那也就是这是一个死胡同，你愿意往死胡同跳吗？你就这么一直不停的开户，开到死？享受券商随意的考核，比如苛刻的克扣？不要傻乎乎的给券商卖命了，该为自己考虑下了。

这个行业有很多盈利模式，但绝对不是吃佣金。

牛人都是搞一些名义上的有资格的人在券商挂职，然后在外做其他事，根本无需任何考核，考核的都是傻瓜蛋和老实人，业内一些老人都是这么干的。

但这你需要能力和资源需要跟营业部老总亲密“勾结”潜规则都是如此。

一些客户经理若干年后除了发现年纪大了，自己是一无所获，这是发展趋势，看清趋势不要逆势而为之。

有心人，还是趁年轻多学点本事。

这是一个从业6年的同行的忠告！券商这里，只是一个舞台，不能等它来谢幕，最好自己能开一个戏院来唱戏。

上层都在拼命的捞钱，然后给经纪人制定了苛刻的管理制度，呵呵，只是笑话。

-----你做好心理准备，以免落差太大。

二、请问想知道自己家是不是低保家庭怎样查吖？

你可以去村社去问一下城市低保的条件：凡持有非农业户口且共同生活的家庭成员人均月收入和实际生活水平达不到117元的城市困难居民，不论其年龄、职业、健康状况、住所、单位性质如何，都应纳入城市低保范围。

有下列情况之一的，不予享受低保待遇：

非生活、上学、工作等必须的原因，办入本旗县市非农业户口不满五年的；

家中有固定电话，且月话费超过40元的；

拥有汽车、非营运摩托车、贵重手饰、移动电话、空调、电脑等高档消费品及饲养观赏宠物的；

家庭月电费支出超过30元的；

进行餐饮、娱乐等高消费活动的；

因家庭成员游手好闲、好吃懒做造成生活困难的；

人均私有住房面积（建筑面积）超过30平米以上的（因家庭成员有重大疾病或其它不可抗拒因素造成特殊困难的除外）；

新建住房、购买商品住房或高标准装修现有住房的；

有出租营业性门点的；

因吸毒、赌博等违法行为造成家庭生活水平低于当地最低生活保障标准的；

出资安排子女借读、择校就读的；

不如实申报家庭收入，不配合社区居委会、办事处及审批机关调查核实的；

在就业年龄内有劳动能力的人员，无正当理由两次拒绝就业介绍或不参加社区公益性劳动的；

经查三个月不领取低保金的；

存款数量无法明确、隐性收入无法核实，尽管人均收入低于当地低保标准，但实际生活水平明显高于当地低保标准的，经街道或社区评议委员会表决不应纳入的；

有购买股票或其它投资行为的；

有多名法定赡养人，且法定赡养人中有一户有赡养能力的；

有法定抚养、扶养人且法定抚养人和扶养人有抚养、扶养能力的；

人户分离的人员，享受户籍所在地低保待遇一年以上，仍在本旗县以外居住的；

其他不能享受低保待遇的。

一、关于农村低保标准。（一）农村低保标准，根据当地维持农村居民基本生活所必需的衣、食、住等费用，并适当考虑水电、燃煤（柴）及未成年人的义务教育费用确定。

（二）农村低保标准由区县民政局会同财政、农委、统计、物价、经管等部门研究拟定，经本级人民政府批准后公布执行，并报市民政局备案。

（三）区县人民政府应当根据当地经济、社会的发展、人民生活水平的提高以及物价指数的变动，对本地农村低保标准作适时调整。

二、关于农村低保范围。（一）凡具有本市正式农业户口，家庭年人均收入低于户籍所在区县当年农村低保标准的农村居民均属保障范围。

（二）下列人员也可纳入农村低保范围：1. 夫妻一方持有本市农业户口，其配偶及子女为外省市或本市其他区县农业户口，在现居住地定居一年以上，家庭年人均收入低于所在区县当年农村低保标准的人员；

2. 其他符合享受农村低保待遇的人员。

（三）具有正常劳动能力，无正当理由拒绝劳动而造成生活困难的人员以及采取规避法律（法规）行为造成无经济来源、生活困难的人员不属于农村低保范围。

（四）在农村定居、非农业户口与农业户口混合的家庭，符合本市当年城市居民最低生活保障（以下简称城市低保）条件的非农业户口家庭成员，享受城市低保待遇；

符合农村低保条件的农业户口家庭成员，享受农村低保待遇。

根据本市有关规定，因特殊情况已享受城市低保待遇的农业户口家庭成员，不再享受农村低保待遇。

三、程涨宝和携程宝有什么区别么？

您好！感谢您对携程礼品卡的关注！携程将于5月20日-31日发售首款名为“程涨宝”的礼品卡优惠套餐，起售门槛为5000元，发售总额5000万。

产品设90天、180天两种封闭期限，期间用户获得的返利，将于携程股票涨幅挂钩，赠送额度上不封顶，最低保底年化返利率为6%。

为了让用户得到充足返利，“程涨宝”设90天、180天两种封闭期，用户可根据自身情况，选择合适的产品。

期满后，根据携程股票走势与所购礼品卡类型，获得相应的返利赠送。

如果封闭期内，携程股票未达到预期涨幅，“程涨宝”也将按照年化返利6%的比例，向用户赠送礼品卡。

携程宝是携程旅行网自2022年起独家推出的礼品卡优惠套餐产品。

目前拥有“任我行”和“任我游”两个系列，每个系列分别包含“90天”、“180天”及“月月返”三款产品。

携程宝提倡有计划的科学出行理念。

用户可根据自己的出行需求提前规划自己的预算，选购最适合的携程宝产品，获取最大的优惠。

“任我行”系列适合有远期机票、火车票需求的用户。

比如用户计划六个月后出行，那么提前购入“任我行”系列的“180天”产品，等到180天后领用，就可以获赠5%的携程礼品卡（任我行），这部分净赚的礼品卡可以用于提高出行质量。

“任我游”系列则更适合有旅游度假需求的用户。

该系列对比“任我行”系列虽然适用范围略窄，但却明显更为优惠。

比如用户计划三个月后出游，想要购买旅游度假产品，那么选择优惠力度更大的“任我游系列”，无疑十分明智。

更多详情请关注携程礼品卡*：[//lipin.ctrip*/czb](https://lipin.ctrip*/czb)希望我的回复对您有所帮助。

感谢您的提问！祝您生活愉快！

四、普通工行卡余额100元半年。为什么不扣账户管理费

工行是年费10元，如果卡内账户月均不满300元还有小额账户管理费一个季度3元。

你的卡没有扣费可能是因为在开卡时，被调试成免年费的卡种。

一般是社保，工资等就不会出现扣年费的情况。

五、

参考文档

[下载：低保户是不是可以买股票.pdf](#)

[《股票的转股和分红多久到》](#)

[《股票交易中签有效期多久》](#)

[《股票手机开户一般要多久给账号》](#)

[《股票卖出多久可以转账出来》](#)

[《股票抛股要多久》](#)

[下载：低保户是不是可以买股票.doc](#)

[更多关于《低保户是不是可以买股票》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/29139007.html>