

# 客户经理卖股票提成是多少个点\_\_证券公司的客户经理一般提成多少-股识吧

## 一、股票客户经理的佣金怎么算

看你公司给你待遇。

。国金证券是给的15%-45%有个长城投资是15-50%标准不一样~不过差距不大就是了 这个15%是指的是你手上的客户，交易了1万，你公司佣金抽成假如是千分之一  ; 那么每交易1万公司就提成10块钱佣金  ;  ; 客户经理的佣金 就从这个10块钱里面提

## 二、证券客户经理的提成是咋算的，比如我拉了100万资产量佣金比例0.1%交易一次我能拿多少

100万的资产，单项交易一次，也就是买进一次，要花1000左右的佣金，按照一般证券公司佣金提成15%算，你可以拿到150块钱，卖出又是150。但是你要注意，证券公司的规矩是很多的，万一你一个月任务没完成，说不定公司就不给你佣金提成了，况且这个佣金提成看起来很诱人，但是人家有100万的资产也不会满仓进满仓出的。

## 三、证券公司客户经理佣金提成怎么算

扣去万三是肯定的，剩下的称为净佣金，净佣金的20%你也是拿不到的，还要扣除税费和合规保证金，最后到手的大概就是净佣金的15%的样子。如果当月考核的任务没有完成还要打折扣。很可怜的一点收入哦，目前中国的证券公司客户经理基本属于社会最底层，没有任何组织和法律来保障客户经理的权益。收入一般不如扫大街的，要入这行要考虑清楚哦。

## 四、一般股票推销员提成是多少？

一般按照你推荐股票的成交量或者按股票大厅的成交量的千分之几万分之几作为提成

## 五、证券公司的客户经理一般提成多少

就是说你第1、2个月只能拿固定工资2000 2个月后基本工资还是2000，但是除此之外还会有奖金、提成，具体是多少，这部分是不确定的，提成是根据个人业绩，按比例拿，你应该要知道比例是多少，这样就可以算了  
奖金就是根据公司或部门当月的整体效益，也是按比例发多少  
如果公司效益好，不确定部分有时比固定工资还高  
如果公司效益不好，人事又说得不清不楚，多半就是在欺负你不懂了

## 六、证券客户经理一个月能拿到约多少佣金提成？

证券的客户经理一个月能拿到200元人民币。

## 参考文档

[下载：客户经理卖股票提成是多少个点.pdf](#)

[《委托股票多久时间会不成功》](#)

[《股票订单多久能成交》](#)

[《股票抛股要多久》](#)

[《股票abc调整一般调整多久》](#)

[《股票发债时间多久》](#)

[下载：客户经理卖股票提成是多少个点.doc](#)

[更多关于《客户经理卖股票提成是多少个点》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/38962845.html>