

# 客户经理应该如何介绍股票~证券公司客户经理如何向客户推介股指期货-股识吧

## 一、新手想炒股怎么找客户经理啊

您好，针对您的问题，国泰君安上海分公司给予如下解答

新手炒股首先，炒股开户一定是要本人用本人的身份证办理的，不能代理其他人开户，也不能用自己家人的身份证和银行卡为自己开户。

其次，找一家口碑好一点的证券公司去做炒股开户，一般新手炒股开户以后最好是有位专业人士指导一下的，否则如何下载软件，如何做转账，如何做基本的操作都一无所知。

再次，找到适合的证券公司以后再他们正常营业时间（一般是工作日周一到周五上午9点到下午的15点，有的证券公司周末也是可以办理开户的，去之前可以打听清楚，最好能够在网上找到工作人员预约一下）去办理开户就可以了。

最后，在证券公司开户以后，找他们的客户经理指导一下简单的软件下载以及印证转帐如何操作就可以了。

以上是新手炒股开户的简单步骤，不过开好户以后也可以不急着买股票的，因为证券公司有的理财产品也很不错的，可以适当的做做，有时候比做股票也不差的。

登录国泰君安上海分公司\*：[//sh.gtja.com](http://sh.gtja.com)进行预约即可有客户经理对应服务。

希望我们国泰君安证券上海分公司的回答可以让您满意！回答人员：国泰君安证券客户经理：洪经理（员工工号009301）国泰君安证券——百度知道企业平台乐意为您服务！如仍有疑问，欢迎向国泰君安证券上海分公司官网或企业知道平台提问。

## 二、刚学股票要怎么像顾客介绍

就从大环境去介绍 刚接触股票 技术上面你自己肯定不懂 只能从消息面上去给客户沟通 多看看新闻就行了

## 三、股票to怎么做的。要准备什么

第一，投资知识储备。

(1)经济学常识，包括微观与宏观，建议阅读世界经济学大师写的教科书。

(2)价值投资类书籍。

(3)会计学及财务管理书籍。

注意这是两门不同的功课，财务管理更偏向经营管理。

(4)管理学及组织行为学等管理类书籍。

(5)市场营销类书籍。

(6)金融心理学书籍。

第二，审视自己的事业处在哪个阶段。

如果储蓄率过低，建议将更多的精力放在事业而非投资上。

第三，列出个人的资产负债表清单，分清哪些是短期的资产和负债，哪些是长期的资产和负债，并尽量做到期限配对。

除此之外，必须保留一定的流动资金以备不时之需。

估算未来现金流量的进出情况，并将其与资产负债表匹配。

第四，设定自己在投资中的预期回报率及风险承受能力。

考虑投资品流动性、不确定性、收益性三要素，根据自身情况分配资金。

第五，在股权类投资时，合理估计自身的投资能力。

根据能力对应选择指数投资、分散投资、集中投资。

第六，根据自己的投资预期回报率，以及自身的投资能力，合理选择四种价值投资类型风格。

第七，根据价值投资类型的风格，对股票进行初筛，缩小研究范围。

第八，在初筛后的股票名单里，找出PE、PB扭曲的股票，排除掉“南郭先生”。

与此同时，排除掉专业性太强、难以理解的股票，不懂的不做。

第九，考察剩余名单里的各个股票，周期性强弱程度。

第十，如果是强周期行业，必须注意产品是否具备差别化，固定成本占比是否高，判断周期长短，并小心开工率陷阱等。

第十一，了解行业和上市公司本体的成本结构，判断是“重资产”还是“轻资产”

。第十二，了解上市公司所在的行业知识，包括相关规定及监管政策、发展历程与现状、盈利模式等。

第十三，关注行业的整体供求情况，并关注总产量和总销量的变化趋势、价格走势等。

第十四，如果是垄断企业，那么重点看其是否具有自主定价能力。

同时须注意，垄断与盈利能力、成长性既不构成充分条件，也不构成必要条件。

第十五，寻找上市公司的竞争优势以及护城河。

需要注意护城河与盈利能力、成长性既不构成充分条件，也不构成必要条件。

第十六，这家上市公司未来的盈利

## 四、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。

## 五、股票客户经理

先手从业资格证是必须的。

大专学历足够、去证券公司试用期3到6个月，要拉200万的任务。

当然越多越好。

2、以后有的公司是一年完成800万的任务，有的公司是一个月拉8个客户。

3、真正能赚到钱的事策略分析师，年薪100到1000万。

但是这个必须有本事，而且还要有关系，再有就是要金融专业的硕士毕业。

4、你想不去拉客户，想当个内勤得有关系才行。

5、不过你的能力被认可后，慢慢也不用天天去拉客户了，进入公司以后还是事在人为，就靠你自己努力了。

## 六、怎样才能做好证券的客户经理

证券客户经理作为证券公司和客户之间相互联系的纽带，负有维护双方利益的责任，既要使证券公司获得满意的和不断增长的营业额，又要培养与客户的友善关系。

[编辑本段] 工作内容：

负责拓展销售渠道，开发新客户，销售公司发行或代销的金融理财产品；

负责把证券公司的金融产品和服务方面的信息传递给现有的及潜在的客户；

负责为客户提供金融理财的合理化建议，为客户实现资产保值增值；

负责组织并策划高级营销活动，开发高端市场。

[编辑本段] 职业要求： 教育培训：

金融、证券等相关专业专科及以上学历，具有证券从业人员资格。

工作经验：熟悉证券、股票和基金相关的金融基础知识；

具有一定的金融从业经历或金融营销工作经验；

具有广泛的客户资源；

具有良好的沟通能力、客户开发能力；

具有很强的工作责任心、团队合作精神，并且能够承受一定的工作压力。

成功的客户经理的收入是非常可观的。

客户经理收入的高低，并不依赖于职位的高低，是否得到老板的赏识，而是完全取决于其所拥有的客户的价值。

证券客户经理的薪资一般由：“底薪+提成（股票佣金提成+基金佣金提成）+年底利润分红”构成。

[编辑本段] 薪资行情：成功的客户经理的收入是非常可观的。

客户经理收入的高低，并不依赖于职位的高低，是否得到老板的赏识，而是完全取决于其所拥有的客户的价值。

证券客户经理的薪资一般由：“底薪+提成（股票佣金提成+基金佣金提成）+年底利润分红”构成。

[编辑本段] 职业发展路径：

从发展前景来看，金融服务行业可以说是中国发展潜力最大的行业之一。

在今后的五至十年中，中国的个人投资理财顾问行业，可以达到每年数十亿元的市场规模。

无论以什么标准来衡量，这都是一个非常庞大的市场。

更重要的是，这一市场还处于起步阶段，真正着力于这一市场开发的客户经理还不多。

对于及时介入这一市场的客户经理，其领先优势将是非常明显的。

此外，客户经理工作还有很强的独立性。

很多人宁可少赚钱也要自己做老板，因为这样就可以不必看别人的眼色行事，可以有最大的独立自主性。

而作为客户经理，可以说就是拥有了自己的事业，做自己的老板。

## 七、证券公司客户经理如何向客户推介股指期货

可以把股指期货与股票做一下对比，双向交易、T+0交易之类的。

而且现在经济不太好，做股指的机会比较多一点。

## 八、炒股新手，客户经理是用来做什么的

1. 客户经理主要是为客户服务的，比如说最近有什么好股票可推荐，对于投资有什么建议都可以咨询客户经理，当然，炒股这件事还是得靠你自己，别人是永远靠不住的，谁也不能保证你稳赚不赔，毕竟股市有风险，入市须谨慎嘛。
2. 客户经理主要是靠证券公司向客户收取的佣金做提成，不会向客户直接收费，判断客户经理好坏最直观的方法就是他给你推荐的股票是否能让你赚钱，你向他咨询股票时是否能够真心实意的为你答疑解惑。
3. 如果去外地开户你必须本人亲自去，因为涉及到照相的问题，不过有些证券公司可以场外开户，也就是说证券公司的人找你办理业务，不需要你亲自跑，但貌似这项业务属于违规操作。  
至于外地开户最有可能遇到的问题就是如果将来你想转户是一件很麻烦的事情，你得一趟一趟的跑。
4. 本人不在深圳，不太清楚哪家证券公司服务好。  
至于佣金是要看你个人投资的资金的多少了，资金越多，佣金也就越低，大部分默认是在千分之二，你要谈的话直接就问能不能降佣金就行，这个没什么不好开口的，一般能降到千分之一点二左右就差不多了，说实话，如果你资金少的话完全没必要在乎那么点佣金，根本多收不了你几个钱，关键看证券公司的服务吧。

## 九、作为一个证券客户经理怎么去分析一只股票

从分析的顺序来看 有世界局势 国内局势 公司局势（一）首先从大的环境开始 关注世界经济形势 是否适合投资 投资那类证券收益最好 同时世界政治 军事 等重大事件对经济的影响程度 是短期还是长期 属于重大的还是轻微的（二）其次 关注国内经济局势状况 就要从国家的财政 货币政策对整体有一个大概的了解 对国内经济形势有一个了解 比如 GDP 工业增加值 失业率 通货膨胀 国际收支等项目观察 了解经济可能处于的经济周期 从而做出投资策略 长期还是短期（三）再次 就是对上市公司进行具体分析了 这是关乎盈利与否的关键 因而很重要 对公司的分析 包括

- 1：基本面分析（行业地位 经济区位 产品 经营能力 盈利能力和成长性）
- 2：财务分析（主要是财务报表中的 资产负债表 利润表 现金流量表和所有者权益表，其中具体的分析方法可以找一些具体的资料来参考详细标准）
- 3：重大事件分析（主要就是分析上市公司的各种对经营有重大影响的事件 从而判断对上市公司的影响程度 来判断未来一定时期内上市公司的经营策略变化 从而制定相应的投资策略） 希望你有所帮助

## 参考文档

[下载：客户经理应该如何介绍股票.pdf](#)

[《股票合并多久能完成》](#)

[《认缴股票股金存多久》](#)

[《认缴股票股金存多久》](#)

[《股票停牌重组要多久》](#)

[《一只股票从增发通告到成功要多久》](#)

[下载：客户经理应该如何介绍股票.doc](#)

[更多关于《客户经理应该如何介绍股票》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/41454287.html>