

# 股票客户经理如何挣钱\_\_#投资顾问#证券公司的客户经理怎么赚钱？一年能有多少收入？30岁开始做证券晚不晚-股识吧

## 一、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。

## 二、股市客户经理是怎么回事

客户经理也就是股票经纪人。

他们的主要任务就是通过各种渠道拉客户。

以此收入就是底薪+提成+佣金。

这里的佣金就是一般股民说的千几万几。

不过现在大行情不好客户难拉，大家都不炒股，券商竞争激烈，客户经理已经赚不到佣金了，想当年大牛市是客户自己找上们来，客户：先生能帮我开个股票账户么？

客户经理：等等啊，我在搓麻将！现在是 客户经理：先生

您好！请问您需要咨询什么么？ 客户：我不炒股！一秒变孙子

### 三、#投资顾问#证券公司的客户经理怎么赚钱？一年能有多少收入？30岁开始做证券晚不晚

是和你团队的人员一起把业绩搞上去，通过有需求和客户提供专业的建议，而且是适合激进的客户或者经常玩股票的客户，要审时度势具体问题具体分析，你从中把关掌握大局观，从而让他们的理财产品从中盈利，那样公司盈利的情况下你也会盆满金满！刨除团队的开销能挣个二三十万吧！至于年龄问题无论何时年华都会盛开吧，想做一件事成功不可缺少的因素信心和坚持，有了这两样不说你一定会成功至少这也会看到属于你自己的未来！

### 四、证券公司客户经理是不是很懂股票啊 那他们为什么不自己炒股挣大钱呢

展开全部您好，针对您的问题，国泰君安上海分公司给予如下解答从事金融行业，如果是做证券的话主要是做客户经理的人比较多，如果您人脉广，客户资源多，对这一行业有兴趣的话可以考虑做客户经理。

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屠经理如仍有疑问，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。

### 五、招商证券 客户经理 怎么样，提成好拿吗

展开全部您好，针对您的问题，国泰君安上海分公司给予如下解答从事金融行业，如果是做证券的话主要是做客户经理的人比较多，如果您人脉广，客户资源多，对这一行业有兴趣的话可以考虑做客户经理。

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屠经理如仍有疑问，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。

### 参考文档

[下载：股票客户经理如何挣钱.pdf](#)

[《怎么看e海通财app炒股》](#)

[《股票中熔断什么意思》](#)

[《万得股票历史pe怎么看》](#)

[下载：股票客户经理如何挣钱.doc](#)

[更多关于《股票客户经理如何挣钱》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/article/40790531.html>