

# 股票经理是什么意思--证券经纪人是干什么的-股识吧

## 一、 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。

## 二、 经理股票期的涵义是什么

股票期权一般是指经理股票期权(Employee Stock owner)，即企业在与经理人签订合同时，授予经理人未来以签订合同时约定的价格购买一定数量公司普通股的选择权，经理人有权在一定时期后出售这些股票，获得股票市价和行权价之间的差价，但在合同期内，期权不可转让，也不能得到股息。

在这种情况下，经理人的个人利益就同公司股价表现紧密地联系起来。

ESO的作用及局限性差不多就这样了。

不懂追问我下，这些太理论了。

## 三、 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

## 四、证券方面的客户经理主要是做什么的？这个职位的待遇情况一般怎样？谢谢

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  
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  
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  
组织并策划高级营销活动

## 五、sst是什么意思？

股票简称前sst special treatment.ST股票表示该公司财务状况恶化（如净资产低于面值、连续几年亏损等），由证交所强制进行或上市公司自己申请，该股票交易进行特别处理(Special treatment)。

所以冠以“ST”。

\*ST是指由证券交易所对存在股票终止上市风险的公司股票交易实行“警示存在终止上市风险的特别处理”，是在原有“特别处理”基础上增加的一种类别的特别处理，其主要措施为在其股票简称前冠以“\*ST”字样，以区别于其他股票，在交易方面，被实施退市风险警示处理的股票.ST和\*ST其报价的日涨跌幅限制为5%。

沪深证券交易所2006年10月9日起一次性调整有关A股股票的证券简称。

其中，1014家G公司取消“G”标记，恢复股改方案实施前的股票简称；

其余276家未进行股改或已进行股改但尚未实施的公司，其简称前被冠以“S”标记，以提示投资者。

\*ST---公司经营连续三年亏损，退市预警。

ST----公司经营连续二年亏损，特别处里。

S\*ST--公司经营连续三年亏损，退市预警+还没有完成股改。

SST---公司经营连续二年亏损，特别处里+还没有完成股改。

S----还没有完成股改希望对你能有所帮助。

## 六、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。

## 七、证券公司的各种经理是怎样划分的？

营销部、客服部、交易部、财务部、技术部，各部经理同级，在这上面还有一个整个营业部的总经理。

你手上的客户经理和营销经理就是营销部的，是一个意思。

大堂经理就是客服的。

待遇方面的话每个公司不一样的，要看公司制度安排。

## 参考文档

[下载：股票经理是什么意思.pdf](#)  
[《股票涨30%需要多久》](#)  
[《上市公司离职多久可以卖股票》](#)  
[《股票流通股多久可以卖》](#)  
[下载：股票经理是什么意思.doc](#)  
[更多关于《股票经理是什么意思》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/62481671.html>