上市公司客户有多少…中国目前有多少家保险公司？其中上市公司有哪几个？有多少家保险公司有银行保险产品？-股识吧

一、有没有上市工程机械企业（例如中联重科、三一重工）的产品销售客户也是上市公司的？

有的，例如中国核电。

二、介绍给保荐人公司上市能拿多少中介费

我个人认为要看你的客户的质量，现在想上市的公司太多了，但是质量好的并不多。
每个项目运作的时间都很长，包括前期的辅导等，新上市的企业经常按X年算（X大于等于2），只是介绍就想搞中介费，我觉得太早了。
我建议你，如果觉得你手头的客户资质不错，不如提前入股埋伏，这个绝对比拿中介费多。

三、中国目前有多少家保险公司？其中上市公司有哪几个？有多少家保险公司有银行保险产品？

保险市场是个大蛋糕，每年都有新保险公司成立，几百家是肯定吸少不多。
上市的有三家中国人寿、中国平安和中国太保。
一般保险公司都有银保产品。
分红是不确定的，保险法规定保险公司不能通过正式媒体渠道公布分红结果，所以你永远不会知道哪家公司分红最好。
但保险法也规定分红保底2.5%，实际分红以各保险公司经营能力来自行确定分给客户，一般来说大公司可能会好些。

四、请教主要客户是移动通信的上市公司名称

三维，三元达

五、公司上市需要多少钱

很难统一地讲上市要花多少钱。
就国内A股上市而言，大概包括以下费用：一、显性的费用 主要是中介机构收费。
券商要收辅导费、保荐费、承销费，辅导费比较少、有的券商前期不收，保荐费一般几百万，一般在申报材料前后收；
承销费最多，通常会按实际募集资金提个百分比，4到7不等，当然也有更高的，一般还会约定一个保底收费，比如不少于1500到2000万的样子，但这都是上市后直接从募集资金里扣的，不成功不收费；
会计师事务所的费用大概两三百万，律师事务所一百多万，也是分阶段收的，有一部分是成功上市后才收。
其他的的机构还涉及资产评估、咨询公司，总共几十万的水平。
中介机构的差旅食宿大部分情况下也是企业负责，这个都是小头了。
上市尽调过程中也会发生费用，去走访客户和供应商、发大量的询证函、查询商标专利著作权……等等。
去银行打个询证函还得200块钱呢。
申报过程打印材料不花个几万十几万也拿不下来，还可以有财经公关费，那就更没数了。
这个世道，哪哪儿都得花钱。
二、隐形的费用 主要是企业上市前“ 规范 ”的费用。
比如以前少缴税的，得把税补上，这个支出可大可少，视企业规模和以前缴税的规范性，拿出几百上千几千万都有可能。
再比如涉及出资不实的，比如以职务发明出资的、以公司自有财产出资的、出资资产高估的，都要补足或者减资，如果采用补足的方式，那一般就是真金白银往公司填了。
比如，公司老板主要利用公司资源完成的发明，尽管专利登记在个人名下，按法律规定也算公司的，如果这个之前拿去评估1000万作为增资投入企业了，那这1000万就是不实出资，要补上就得花钱了。

参考文档

下载：上市公司客户有多少.pdf
《股票跌了多久会回来》
《基金多久更换一次股票》
《股票回购多久才能涨回》
《股票定增多久能有结果》
《股票一般多久一次卖出》
下载：上市公司客户有多少.doc
更多关于《上市公司客户有多少》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/author/39446774.html