

股票经纪人如何与操盘手分成~请操盘手炒股怎么分成-股识吧

一、证券经纪人佣金提成比例

“ 证券经纪人的佣金提成制 ”，以号称行业最高佣金（50%）的联合证券为例:一位手续费为3.0的客户交易10万元的股票2次（买进卖出各1次），证券公司佣金收入为 $100000*2*3/1000=600$ 元；

扣除万2的规费（ $200000*2/10000=40$ ）和5.8%的营业部税($600*5.8%=34.8$)后的净佣金就是525.2元；

那么证券经纪人这一次交易就有262.6元的税前收入。

10万买卖一次的收入有262.6元，正是由于我们的收入是与客户的交易量成正比的，因此无论是谁都没办法杜绝诱导客户频繁交易的客观存在的事实，而所有证券公司所“ 禁止诱导客户频繁交易 ”实际上都只是美丽的谎言，因为没有人能抵御金钱的诱惑。

或许我举例还不够生动，如果经纪人的客户资产超过100万，那么只要这100万动1次就可以收入2626，动2次就是5252元，动3次就是7878，动4次就是10504。

而实际生活中，证券经纪人的客户资产平均超过300万，所以证券行业是收入最高的行业之一。

当然，证券经纪人的高收入是建立在客户频繁交易的基础上的。

以XX证券为例：在我的辞职信中有提到的，2007年8月23日XX证券的XX经理在早上自豪地向大家宣布：XX证券长沙营业部的交易量湖南第一。

但她“ 忘记 ”跟大家说了，XX证券长沙营业部的权证交易量湖南第一，而且是唯一一个权证交易量大于A股交易量的。

这代表了什么？代表了当时拥有行业最多经纪人的XX证券的经纪人为了自己的利益而鼓动客户频繁买卖权证（认沽权证）。

禁止诱导客户频繁交易在XX证券长沙营业部（其实都一样，只是XX证券长沙营业部做的最为“ 出色 ”而已）来说绝对只是一句空话而已。

因为权证交易量说明了一切。

有多少证券经纪人是不顾客户死活频繁推荐股票的，相信大家可以从身边的股民身上问出来。

至于如何解决这个问题，那就需要证监会或者是国务院等去颁布相关法律法规规范了。

二、证券公司的经纪人是怎么个收入法??????????

现在证券公司的经纪人，都叫客户经理，主要工作是开发新客户，工资的高低取决于客户人数及交易金额。

客户经理的提成为： $\{\text{客户交易金额} * (\text{交易佣金比例} - \text{国家收取的规费})\}$ *券商给客户经理的提成比例
经纪人和券商之间属于代理关系，就跟保险代理人一样的，不属于劳动合同法管，底薪情况是800-1500之间，佣金提成是12%-45%的范围，如果有一定社会关系，你拉的客户多，资金大，就能保留住自己，否则，银行客户经理就是一个变动最大的职位，经纪人在同行业之间是不可以兼职的，发现会开除，一般不会来追究什么法律责任的

三、证券经纪人提成怎么算的，主要是靠客户交易产生佣金，那么客户买和卖都各算一次佣金吗。

这个属于证券公司内部的薪资政策，可能不同公司会有所不同。

但一般来说，经纪人的佣金提成是根据客户产生的总成交量和总佣金量（准确地说是总的净佣金量）来确定的，而A股目前是进出双向收取交易佣金的，因此在计算总成交量和总佣金量的时候自然也是进出都要算的。

四、同事帮我操作股票，我该怎么分成给他

这位朋友，和你分析一下就可以得出为什么一定是你亏本，他稳赚的啦：前提条件：10%以内的风险你自己承担，10%以上的由他给你补偿；

操作方式：当购买的一只股票跌到快10%时，安全起见，坚决卖出这只股票，此时承担这<

10%亏本的是你，也就是说你同事不用亏。

股票升的时你们则4.6分成，只要控制好一只股票跌时不要超过10%，你的朋友就永远不会亏钱。

这是借鸡生蛋，或者也叫空手套白狼的原理，只

不过途中加了个“10%以上的亏本由他给我补偿”的小幌子而已。

操作结果：他：稳赚；

你：看你同事的操作能力，买对了，两方都赚钱，买错了，绝对是你承担。

股市有风险，入市须谨慎。

任何人都会买股票，但不是任何人都会卖股票；

五、操盘手怎么拿提成

我就是操盘手，一般公司是不会直接给操盘手提成的，不过会有奖金风险方面一般私募都会让操盘手提供担保金，主要是保密担保。

如果是主操盘手的话还得提供亏损担保金。

不过不同私募有不同的操作模式具体情况具体对待。

六、证券经纪人提成怎么算的，主要是靠客户交易产生佣金，那么客户买和卖都各算一次佣金吗。

交易额乘以佣金率，再乘以经纪人的提成。

举个例子吧，比如说你花了一千元买股票，经纪人的提成就是 $1000 * \text{佣金率} * \text{提成}$ ，佣金率不同的证券公司是不同的，一般在千分之三道千分之零点八之间，提成也是不同的公司是不一样的。

七、请操盘手炒股怎么分成

1、每个公司的操盘手的工资和分成方案都会不一样，所以这个要根据具体的公司而定的。

有的公司分成比较高，但底薪比较低，但也有的大公司底薪高，但分成比较低。

2、操盘手就是为别人炒股的人。

操盘手主要是为大户（投资机构）服务的，他们往往是交易员出身，对盘面把握得很好，能够根据客户的要求掌握开仓平仓的时机，熟练掌握建立和抛出筹码的技巧，利用资金优势来在一定程度上控制盘面，他们能发现盘面上每个细微的变化，从而减少风险的发生。

3、操盘手不是炒手，他们是不炒单的，因为主力资金不需要炒单，他们做的是趋势，他们的目的是控制盘面而不是靠微小的点差来积累盈利。

八、证券营业部经纪人怎么从客户的交易佣金拿提成

如果客户没有交易，经纪人是没有佣金提成的。
经纪人的佣金提成主要受以下两个因素影响：客户佣金比例、营业部经纪人佣金提成比例，这两项是可能变动的，具体每个营业部可能不同。
比如客户交易佣金是万分之五，成交金额为2万元，那么产生佣金10元；
如果营业部经纪人佣金提成比例为10%，那么经纪人可以从中提成1元。
在行情不好，客户交易不活跃的情况下，经纪人提成不高。

参考文档

[下载：股票经纪人如何与操盘手分成.pdf](#)

[《北上资金流入股票后多久能涨》](#)

[《股票定增后多久通过》](#)

[《股票的牛市和熊市周期是多久》](#)

[下载：股票经纪人如何与操盘手分成.doc](#)

[更多关于《股票经纪人如何与操盘手分成》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/book/4949921.html>