

打新和推荐股票工作哪个好.专门给别人提供股票的人在哪找工作合适?-股识吧

一、买股票和基金哪个适合刚工作人员买，买那种

就我个人认为，如果你是以赚钱为目的，我可以告诉你基金和股票都不怎么赚钱，亏钱是常态；

区别在于是自己玩亏，还是别人（基金经理）帮你玩亏。

刚工作，我建议把你的钱，一是用于职业培训或考试，提高自身工作技能，在工作上提升自己；

二是刚工作应该孝敬一下父母，三是可以做定存，别看少，但却是增加的，即使跑不过通胀，本金至少还在；

四、留一些流动资金生活、医疗备用。

如果抱着学习的态度，可以买一些股票或基金；

补充一些金融和经济知识，二十一世纪了，这些还是应该懂一些，交点学费也应该。

以上言论针对绝大多数人95%吧，如果你认为你是剩余的5%，那么请走自己的路。

如果满意，就选我的答案为满意答案吧！

二、在找工作，请问股票经纪人和贷款电销，做哪个好？哪个赚钱？谢谢！！

看你是否适合做销售了，喜欢打电话就做电销，反正两个行业都赚钱。

三、平时都做做股票，想找份工作，可以让做股票的？

要是我的话会选择股票工作，毕竟信用卡催债都是些老大难，工作起来会有难度，股票都抢着去，相对轻松些

四、平时都做做股票，想找份工作，可以让做股票的？

自己开一个小店，手撕烤兔店吧，到餐饮体验式培训创业网里面去学，很不错的，我比较建议。

五、证券从业改革后投资顾问和投资分析考哪个比较好

花期在营业部，考投顾，拿投资顾问资格。

分析师你目前用不到，适用于总部投研部门。

——知乎-----证券从业资格证——证券投资顾问和证券分析师有什么区别想报考证券从业资格考试的考生，一定想知道“证券投资顾问和证券分析师有什么区别”吧。

投资顾问和分析师在协会的注册是两类执照，简单的讲，分析师是为机构客户提供专业的投资建议的，如基金公司、证券公司之类，是给基金经理之类提供专业的某行业的投资建议，可能行外人听起来晦涩难懂；

投资顾问是面对炒股票的投资者的，也就是券商经纪业务的客户，在券商客户经理的上面一层是投资顾问，为客户答疑解惑，维护客户关系的。

1、牌照不同：分析牌照是注册投资分析师，投顾是注册投资顾问；

2、任职部门：证券投资顾问一般是在营业部，针对个人投资者；

证券分析师一般是在总部研究部，针对机构投资者。

一般而言，后者更为专业。

3、工作内容：证券分析师是偏向研究的，调研公司，数据分析，推荐股票，路演等，协助投资顾问pitch客户，给出的投资建议把握层次较高，就是牛吹的大；

投顾，投资顾问是Investment

consultant，是面对客户咨询的，侧重于个股的推荐，偏sales(前台)；

牛熊立刻见分晓。

4、客户差异：分析师对内服务自营、资管、对外服务基金；

投资顾问多服务个人客户；

3、收入构成：分析师多年薪制，另加奖金，绩效公司不明显；

投顾多为底薪加绩效公司，如投顾客户的佣金分成、如向客户收费，收费分成等；

4、身份地位：分析师的地位相对投顾要强势；

投顾相对弱势，当然也有牛逼的分析师去做投顾的。

证券投资顾问一般是针对证券公司总部以外的下辖营业部设置的岗位，监管机构为了规范从业人员行为，设置了这一监管机构认可且备案的监管岗位，投资顾问的观点代表的是营业部乃至公司的观点和形象，在营业部低位高，属于内部正式编制。

投顾岗位设置后，原营业部分分析师岗位取消。

其实最简单也最直接的区别就是，分析师只有总部才有，营业部只有投顾；投顾不负责做研究，只负责传达分析师的观点，分析师刚好相反。

六、销售股票工作怎么样阿，有没有发展，和推销保险相比呢

这些工作是最令人讨厌的，就算你当了经理还不是帮别人打工，还要看老板的面色，想自己有前途，创业吧，有了成就，这样到别人就会看你面色啦

七、专门给别人提供股票的人在哪找工作合适？

- 1, 进证券公司，做客户经理之类的。
- 2搞个私募帮人炒股。
- 3.找个卖股票软件的公司，也有你的岗位的、、、

参考文档

[下载：打新和推荐股票工作哪个好.pdf](#)

[《股票打新多久可以申购成功》](#)

[《股票正式发布业绩跟预告差多久》](#)

[《股票要多久才能学会》](#)

[《混合性股票提现要多久到账》](#)

[《一只股票停牌多久》](#)

[下载：打新和推荐股票工作哪个好.doc](#)

[更多关于《打新和推荐股票工作哪个好》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/chapter/32285723.html>