

## 在哪里当股票经纪人好|兼职股票经纪人-股识吧

### 一、做股票的人去哪里做咨询比较好？

我也是做股票的，一直都在华讯财经做的咨询，

### 二、想去做证券经纪人/客户经理，应该选择哪家券商？

想从业证券客户经理，非常好，这是个不错的行业。

需要的条件：1、从业资格证书（证券协会网两门考试及格就行了，但必须包括证券市场基础知识）2、最好是本科以上学历，虽然协会网不要求学历，但各大证券公司如果签订劳动合同就需要（和总部签合同最起码就需要本科）

满足你这些条件的券商，我认为要从各地营业部考虑起。

也就是说，你所在地营业部是否对客户经理最关注，认为这方面最有发展。

一般来说，国信证券，渤海证券，都可以。

因为我这么说，是因为我都在这两家证券公司工作过。

至于你说的会不会达到几千万资产就把你开除，这就需要你应聘证券公司时，看看对方工作要求，比如渤海证券达到多少多少万签订劳动合同，开除是不太现实的，如果要真是达到几千万资产，我看你就跳出客户经理了，也许那就是正式员工了。

不过像是光大证券我以前做过，对这方面我就很担忧，当然也不刨除现在也许光大证券制度越来越好，也许制度有所改革。

这是你选择的大标题。

其次和你说说小标题，因为总部毕竟是总部，各地营业部关注度也是很重要的。

像是我在天津，渤海证券就对客户经理非常关注，感觉非常好。

举个例子，我以前曾在天津一家证券公司工作，就不说哪个证券了啊。

工作起来挺不顺手，因为感觉营业部那些老员工有点高高在上的姿态，感觉你是为他们服务的，无论你怎么努力，也和他们做不上去的感觉，这就是营业部不关注。

相反，我在另一家证券公司工作时，感觉无论是营业部老员工，还是新来的客户经理，大家都感觉是一家人，气氛就很好，起码我自己感觉不错。

大标题好的证券公司要求各地营业部也相应经纪人制度，发展客户经理这条路。

好的营业部呢，你感觉老员工都应该是为你服务的，就对了。

就我知道的，在我们这儿东北证券就发展的不太好，客户经理带客户去开户，柜台员工在聊QQ，不愿意开户，爱答不理。

那样的话，你感觉不会太好吧？！我觉得你刚从事证券公司客户经理这一行业，最重要的是选定一个好资质的证券公司，了解它的政策，如果对你发展有利，那就

别在意开始工资的多少，最重要是磨练你自己，让自己尽快适应这行业。  
而且，最重要的是，客户经理这一行业和存钱差不多，随着你开户越来越多，工资就越来越多，如果你开户少，工资也少。  
当然你开到一定资产，公司会对你以后的发展有个规划。  
所以，选定一个证券公司是挺重要的。  
祝福你了，有问题再找我。  
不求你的分数，因为我觉得，这个行业挺好的，适合一直发展。

### 三、在北京，去哪个证券公司做经纪人最好呢？

北京证券公司可是多如牛毛啊，建议找个中型规模，提成较高的证券公司。  
毕竟做经纪人工资不稳定，提成高才是王道。  
祝你好运！

### 四、在深圳想做一个证券经纪人去哪家证券公司好？前景如何？

英大证券园岭三街营业部的制度较为灵活，开户压力小，对有一定客户资产的经纪人待遇更优惠，开户压力更低，甚至可以零开户。  
而且提成高，客户终身累积制，做得时间越长越好。  
有意者可以联系电话：0755 - 22206934韩经理

### 五、怎样找一个好的股票经纪人，需要多少费用？

好经纪人都是可遇不可求的。  
你的利益跟经纪人的利益根本就不一致，你是要赚钱，经纪人是要你做交易量。  
能完全为客户考虑的经纪人是少之又少。  
找到能为你提供准确及时信息服务的就不错了，其他的决定还是自己拿主意吧。

### 六、兼职股票经纪人

重庆国国泰君安总部高级理财经理，君弘财富俱乐部vip专员：哥们，你必须考一个证才能做兼职，而且如果你只是100万，我估计大点的券商是不会让你这样搞的

七、

## 参考文档

[#!NwL!#下载：在哪里当股票经纪人好.pdf](#)

[《投资股票多久收益一次》](#)

[《亿成股票停牌多久》](#)

[《股票合并后停牌多久》](#)

[《蜻蜓点睛股票卖出后多久能取出》](#)

[下载：在哪里当股票经纪人好.doc](#)

[更多关于《在哪里当股票经纪人好》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/read/20617312.html>