

# 如何服务股票客户经理\_\_证券营业部客户经理的工作流程-股识吧

## 一、证券公司客户经理应该怎么拉客户.我要去银行驻点，有

大部分证券公司经理先招揽客户有两个渠道：1.银行渠道，通过银行柜台前发放传单，推介自己证券公司，当这些潜在客户有意向时，可能会找到你的名片，给你打电话。

另外，必须与银行工作人员处理好关系。

通常人们想炒股时都会去银行咨询相关的问题。

如果你跟银行的工作人员处理好关系，他们就会把客户介绍给你。

另外，在自己已有客户中建立联系。

通过转介绍的方式获得客户。

物以类聚人以群分么，通常有相同爱好的人会在一起讨论大家一起感兴趣的东西。

跟自己已有客户处理好关系，能获得不小收获。

2.社区街道等渠道。

类似房地产中介形式的，这种渠道特点是：全面撒网，重点捕鱼！成功率较小。

营销学来讲，这种营销渠道针对性不大！

## 二、怎样才能做好证券的客户经理

证券客户经理作为证券公司和客户之间相互联系的纽带，负有维护双方利益的责任，既要使证券公司获得满意的和不断增长的营业额，又要培养与客户的友善关系。

[编辑本段] 工作内容：

负责拓展销售渠道，开发新客户，销售公司发行或代销的金融理财产品；

负责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；

负责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；

负责组织并策划高级营销活动，开发高端市场。

[编辑本段] 职业要求： 教育培训：

金融、证券等相关专业专科及以上学历，具有证券从业人员资格。

工作经验：熟悉证券、股票和基金相关的金融基础知识；

具有一定的金融从业经历或金融营销工作经验；

具有广泛的客户资源；

具有良好的沟通能力、客户开发能力；

具有很强的工作责任心、团队合作精神，并且能够承受一定的工作压力。

成功的客户经理的收入是非常可观的。

客户经理收入的高低，并不依赖于职位的高低，是否得到老板的赏识，而是完全取决于其所拥有的客户的价值。

证券客户经理的薪资一般由：“底薪+提成（股票佣金提成+基金佣金提成）+年底利润分红”构成。

[编辑本段] 薪资行情：成功的客户经理的收入是非常可观的。

客户经理收入的高低，并不依赖于职位的高低，是否得到老板的赏识，而是完全取决于其所拥有的客户的价值。

证券客户经理的薪资一般由：“底薪+提成（股票佣金提成+基金佣金提成）+年底利润分红”构成。

[编辑本段] 职业发展路径：

从发展前景来看，金融服务行业可以说是中国发展潜力最大的行业之一。

在今后的五至十年中，中国的个人投资理财顾问行业，可以达到每年数十亿元的市场规模。

无论以什么标准来衡量，这都是一个非常庞大的市场。

更重要的是，这一市场还处于起步阶段，真正着力于这一市场开发的客户经理还不多。

对于及时介入这一市场的客户经理，其领先优势将是非常明显的。

此外，客户经理工作还有很强的独立性。

很多人宁可少赚钱也要自己做老板，因为这样就可以不必看别人的眼色行事，可以有最大的独立自主性。

而作为客户经理，可以说就是拥有了自己的事业，做自己的老板。

### 三、做证券客户经理的要做什么才可以把客户服务好，具体要有什么服务？？越详细越好

客户经理把客户服务好说得简单点就是指导自己客户挣钱。

挣钱了自然服务好了。

没有其他技巧。

而至于客户经理有没有投资方面的经验和技能能力就因人而异了。

有些技术分析能力较高的客户经理自己都可以把客户服务好，但是如果作为客户经理没有相关的投资经验或者技巧。

自己都拿不下火更别说指导客户操作了。

那一般各公司都有相应的技术支持部门，提供技术分析支持，可以把这些事交给公司的技术支持部门。

专心开发客户。

而怎么开发客户，不同人的风格是不一样的。  
有的人喜欢陌生人营销。  
有的人喜欢电话营销。  
还有的喜欢银行驻点。  
什么方式适合自己只有你自己去尝试了才知道。  
个人观点仅供参考。

## 四、证券公司的客户经理该怎么去找客户？希望前辈们给我点方法

我们干的时候比较简单直接去银行弄个咨询点到时候自然会有人来咨询，比较于心不忍的方法就是发动亲朋好友，哪怕是开了户不交易，先把任务金额完成再说，或者是去各大门户网站发布信息，说说在你那里开户的有点，不管是低佣金还是送奖品什么的，反正得有点招揽客户的本钱，这工作不好干，努力混吧，干得好两三年就出头了，当个市场部经理或是区域经理什么的，即使当个组长也轻松不少。  
(原创，采纳希望好评，谢谢)

## 五、证券公司客户经理应该怎么拉客户.我要去银行驻点，有

客户经理无非就是派到前方的服务人员。  
我个人觉得：第一，个人要有真本事。  
有口碑了，那就别人来找你。  
第二，要有亲和力，给人感觉很真诚。  
(我那有个不动股票但是亲和力强很会沟通，开户数一直第一)  
第三，个人建议你为人低调，话不要说太满~嘿嘿。  
开始都挺难，做出来就越来越宽了，希望你坚持吧，薪情还不错。

## 六、证券营业部客户经理的工作流程

第一步，你要选择一家证券公司！第二步，持本人身份证去证券公司的业务网点办理开户手续；

- 第三步，开设相应的股东账户卡与资金卡；
- 第四步，填写开户申请书，签署《证券交易委托代理协议书》，开设资金账户；
- 第五步，如要开通网上交易，还需填写《网上委托协议书》，并签署《风险揭示书》；
- 第六步，去银行，出示《交易结算资金银行存管协议书》，办理资金的第三方存管。

## 参考文档

[下载：如何服务股票客户经理.pdf](#)

[《股票钱多久能到银行卡》](#)

[《股票退市多久能拿到钱》](#)

[《股票资金冻结多久能解冻》](#)

[下载：如何服务股票客户经理.doc](#)

[更多关于《如何服务股票客户经理》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/store/33867547.html>