

## 中国股票经纪人的工资怎么样证券公司有一种经纪人好像有底薪，谁比较了解-股识吧

### 一、股票经纪人到底赚钱吗怎么有很多股票经纪人都饿肚子,而且不同的公司待遇差别很大。

你客户资金太少，300万，如果平均每个人10万 你才30个客户。

现在佣金普遍低，你拿到的提成肯定不多了。

人家带800万资金走，去的估计也是小券商，或者小地方的营业部还需要找大资金的客户，维护好现有客户！你才能转到钱！

### 二、《证券独立经纪人待遇怎么样》

要看个人能力，业绩好的话。

收益不错。

首先具备股票知识和实战能力

### 三、现在的股票经纪人有底薪吗？如果有一般的都有多少？

大概也是1000左右

### 四、证券经纪人有发展吗工资如何2022

展开全部证券经纪人一般不是证券公司正式员工，多数是临时聘用人员，基本工资不高，主要靠奖励工资。

其主要工作是“拉投资者开户”，其奖励工资和开户投资者资金多少.佣金多少.交易量大小密切相关，一般在证券市场兴旺（如现在）时，因成交活跃提成高，工资也就高，证券市场低迷提成少，工资也少，而且在一定期限内没有完成证券公司定的指标，有被裁剪的风险。

## 五、证券公司有一种经纪人好像有底薪，谁比较了解

有底薪的属于证券公司正式员工,签劳动合同,但佣金的提成比例较低.无底薪的那种属于兼职,没有劳动合同保障,完全靠佣金提成,但相对提成比例稍高一些...世上无难事,只要肯登攀,关键看你用不用心做了...

## 六、证券经纪人的提成一般都是多少

按照客户的交易佣金进行计算证券公司都会有一定的比例，计算经纪人的佣金提成。

举个例子：比如你开发了一个100万的客户，佣金为万分之五，你的提成为30%，则该客户交易一次的佣金为100万乘以

万分之五，也就是500元，提成30%，也就是150元。

有时候，客户资金量较大，佣金就比较低，这种客户的佣金很接近证券公司成本，遇到这样的客户，经纪人是几乎赚不到什么提成的。

小资金量的客户对于经纪人而言提成比较高，因为小资金量的客户，手续费比较高，一般没有和证券公司商量佣金比例的实力。

小资金量的客户，对于经纪人来说，数量多的话，也是一笔不小的收入。

## 七、光大证券的经纪人待遇如何？

做经纪人主要靠客户多，钱就赚的多。

今年证券没有去年的生意好，收入也差些。

## 八、客户资产1000万股票,经纪人工资大概多少

对于客户经理来说，1000万资金量并不算大，而且并不是有了1000万就万事大吉了的，目前看，如果一直交易，并且客户经理能够每月完成任务，大概每月能多500元收入吧。

## 九、证券经纪人 目前每月挣多少 提成佣金

一：一般的几百块到几万块，收入要看你的能力了，如果你能拉几亿的市值的客户，做那你就很悠闲的工作了~~~二：每个券商的规定不同，高底薪的提成低，低底薪的提成高5%--50%都有三：经纪人的工作很自由，开发客户的方式多种多样，如果你一个月能给公司拉几百万，几千万市值，那你天天在家睡大觉都可以~~

### 参考文档

[下载：中国股票经纪人的工资怎么样.pdf](#)

[《持仓多久股票分红不缴税了》](#)

[《股票是多久派一次股息》](#)

[《股票打新多久可以申购成功》](#)

[《股票退市多久能拿到钱》](#)

[《科创板股票申购中签后多久卖》](#)

[下载：中国股票经纪人的工资怎么样.doc](#)

[更多关于《中国股票经纪人的工资怎么样》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/subject/9457714.html>