

如何才能成为一名证券经纪人  
证券从业资格考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/620/2021\\_2022\\_\\_E5\\_A6\\_82\\_E4\\_BD\\_95\\_E6\\_89\\_8D\\_E8\\_c33\\_620292.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/620/2021_2022__E5_A6_82_E4_BD_95_E6_89_8D_E8_c33_620292.htm) 只有相当少的一群人才能成为一个合格的证券经纪人，这和保险代理是一样的。扣除老人、小孩，受过至少初中以上教育的成年人，大约1000个能出一个。而且，这个比例还是在东南比较发达的地区。不是任何一个人都能成为证券经纪人的。想做一个合格甚至优秀的证券经纪人，需要有如下条件：1、对于零（低）底薪的认识。我接触到的很多人对此认识其实很不足。公司和员工之间就薪水问题其实是一种博弈。低底薪 高佣金和高底薪 低佣金其实是朝三暮四的道理。而证券经纪业务销售在前收益在后的特性决定了经纪人一定是低底薪，甚至零底薪的。比如说，一个员工能为公司每个月创造2万元的收入。扣除成本以及剩余价值之后，公司决定给这个员工1万元。很多人愿意接受给6000底薪加上4000提成，甚至可以不要这4000提成。也不愿意接受拿600底薪，加上9400元提成。这种心理要不就是对自己没有信心，要不就是骗子？百考试题整理 退一万步想，没有底薪是什么人？这个世界只有两种人没有底薪。一是乞丐，二是老板。总不见得经纪人是乞丐吧，那就是做老板了。所以，做经纪人的第一条件就是有强烈的做老板，或者说创业的欲望。没有强烈企图心的人是做不了经纪人的。2、对于事业还是职业的认识。我接触过一些保险代理人，当然也接触过很多证券经纪人，相当多的人是把它当成一个糊口的职业来看待。如果是这样的话，对不起，会相当失望。因为这个职业给予的薪水很低，业内的普遍

标准是600-800之间。在上海，这个月薪是没有任何吸引力的。相对的，付出的却很多。如果不是抱着长远的目光，把它当一份自己的事业来做的话，恐怕1个星期都撑不过去。从第一个条件可以看到，只有做老板创业的欲望，才能把你的工作当成事业来做，把愿望上升成为信念。

百考试题整理 3、对于吃苦的认识。吃苦这东西，很多人都以为自己能吃。由于增员的关系，我看到过很多个人简历，一般都写上“本人吃苦耐劳……”。可惜，经纪人对吃苦的要求远远不是你可以三天三夜不睡觉，或者是跑厕所里打扫个马桶那么简单。许多从事经纪人工作的人，最后选择退出就是因为：能吃苦不能受气。而且，这种现象，恕我直言，在现今的大学生中越来越普遍。所谓吃得苦中苦，方为人上人。我对此话的理解就是要学会受气。你做错什么事情被人痛骂一顿，这个不叫受气。而是你明明没做错或者是做自己的本分，还要被人痛斥：“品味低下……”，这才叫受气。做老板哪有不受气的。记得朋友说过一个故事，说新东方老板当年刚刚起步时候，被黑社会缠上，受了点皮肉之苦。于是，他想，结交一些公安局的人就可以好些。经人介绍，他认识了一个大队长。于是，他请这位大队长吃饭。饭桌上，这个教师出身的一介书生，啥话都不会说，只顾闷头喝酒。大醉一场，再大哭一场，第二天照样夹着本子上课去了。以前没有接触营销的时候，对“从头再来”、“步步高”之类的歌曲没什么太大兴趣。做了经纪以后，一听从头再来，就会立刻全神贯注起来。即便客户再多，规模再大，面对一个新客户，岂非是一切从头再来？

4、对于投资咨询的认识。我们是以“投资顾问”的名义进行招聘的。我发现，首先是很多人没搞清楚咨

询和研发的区别。做研发的，就是做后台的，而做咨询的，其实是前台的，直接面向客户的。更令我感到有些无奈的是，许多人愿意做投资咨询，也就是做客户服务，却不愿意从事客户开发。呜呼，没有客户开发就没有客户，又何来客户服务？难道，要让别人将客户双手赠送不成？所以，很多投资咨询顾问做着做着就变成了股评家，盖因他实在不曾经历过客户开发，不知道客户的真正需求。当然，客户要来炒股票，终极需求都是为了赚钱。但是，又有哪个投资咨询顾问可以保证他的每一个客户在每天都能赚钱？或者，每一笔都能赚钱？

百考试题整理 5、对于金融销售的认识。认识到在客户服务之前要从事客户开发还不够，还要认识这个客户开发，也就是金融销售究竟是个什么东西。这其实真正是一个双赢的买卖。很多商品交易长期要做到双赢，但短期单赢问题也不大。但是这个证券经纪单赢是不存在的。销售不产生收入，只有服务才产生收入是经纪业务的显著特征。金融销售的本质在于：你提供一种服务，能够帮助客户赚钱。所以，你不是求客户的。你做的事情无非是把这种服务告诉客户罢了。经纪人其实不是一个跑量的工种。一个经纪人如果有300个平均20万资产的客户，就可以活得非常好了。（年收入不低于15万）为了达到这样一个月薪1万以上的职位，你认为花几年合适呢？

百考试题整理 而且，一个成功的经纪人在若干年后工作其实是非常惬意的。这是一个积德的工作，很多人都会很感激你。我实在看不出来，有什么理由要拒绝这样一个机会，或者说，不为这样一个前途付出几年的努力。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)