

证券经纪人日程安排证券从业资格考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/646/2021_2022__E8_AF_81_E5_88_B8_E7_BB_8F_E7_c33_646356.htm

证券经纪人制度作为券商的一种“制度创新”，已进行了近10年的尝试。申银万国、国泰君安、平安证券等一批券商也积累了一定的经验。然而，我国证券经纪人的发展始终处于不温不火的状态。证券经纪人如何“破茧而出”固定工作模式需转变。笔者在成都曾经问一个经纪人：你每天的工作日程是怎样安排的？答曰：早上按时到营业部上班，上午看行情和相关信息，打电话给客户，中午整理信息，下午看行情，打电话给客户，下班后（5点钟）去见客户。笔者又问：如果电话约不到客户怎么办？答曰：就回家了。旁边的营业部经理解释说：现在大多数经纪人都是这样安排自己的工作，跟以前一样按时上下班，怎么赶他们也赶不出去。类似的情况也发生在上海。一位从业一年多的经纪人这样描述她的困惑：我每天都抱着黄页号码簿打电话，有反应的很少。去小区吧，保安不让进，去写字楼吧，也不让进，去找客户拜访吧，人家一句话“我凭什么要相信你”就将我当场打发了……该经纪人隶属于一家颇有影响的网络服务商，公司经理对于20余名经纪人整天呆在办公室的现状也很头痛：我都替他们着急，他们怎么就不出去跑呢？这样的困惑现在已经被越来越多的券商所体会，尤其让他们感到心焦的是，考试/大一大批等待转型做经纪人的老员工目前更加突出地表现出这样的心态和工作惯性。是什么原因让这些经纪人无法走出去？没有客户作为基础，他们在证券行业的发展又有怎样的前景呢？制约经纪人发展

的因素 我们最近对一家券商的全国营业部做过一次员工转型心态的全面调查，回收有效问卷300多份，被调查对象包括营业部的各层级员工。统计这次不记名的调查问卷，我们大概可以看到制约经纪人发展的一些现实因素。首要的制约因素是行情的起伏和产品的匮乏，这两大因素的不可控导致经纪人对未来预期缺乏足够的信心。在调查中，有四成以上的人明确表示支持公司开展转型工作，并认为自己有信心在经纪人这个领域获得成功。还有五成的人认为自己很感兴趣，但技能不够。仅一成左右的人对于经纪人转型持悲观态度。统计显示，经纪人对自己的最大的担忧就是专业技能不够。专业技能指综合理财知识、证券投资知识和专业销售技巧等等，经纪人在这些方面大多显示出“缺胳膊短腿”。经纪人如果不能提高自己的素养和技能，就注定是短命的！对于企业来说，考试/大太多的“短命从业者”带来的副作用甚至反作用无法估量，而客户也不希望给自己提供服务的人像走马灯一样更换频繁。经纪人不应该是昙花一现的过客，而必须是专业本领过硬的专业人才。提高经纪人的专业素养和技能显得格外重要。调查说明，经纪人认为自己在素养和技能方面的欠缺是：综合理财知识、专业销售技能、开放的性格和广泛的人脉关系。根据调查结果，经纪人认为企业应该为他们提供的资源除了公司的品牌、咨询信息、产品组合外，还必须对他们的职业生涯做出详细的规划，这个规划有利益保障制度和个人成长计划。利益保障制度就是目前各家券商都在花不少力气制定的经纪人管理规定，而个人成长计划则是指企业一定要为员工制定专业成长的培训计划。有超过五成的经纪人表示，考试/大希望公司搞的培训计划不是短期行为。

在保险行业，平安保险提出“两个终身”的理念，其中之一就是员工的职业生涯规划，事实证明，平安在员工的职业生涯规划方面的投入产出巨大，平安的价值观和行为准则已经产生了巨大的社会影响。未来经纪人什么样 按照经纪人自我需求来规划，高素养和高技能的经纪人应该是什么模样呢？我们不妨在这里给他们画一副肖像画：正确的理念：诚信为本，以销售技能和投资知识为两翼，明确个人和团队目标；敏捷的头脑：能够根据细微的情节掌握客户的心理动向，做到随机应变；良好的沟通：掌握科学的沟通技巧，拥有强有力的说服能力；乐观的心态：永远乐观和积极看待人生与工作，时刻充满勇气和自信；良好的习惯：时时关心经济信息，养成主动收集整理资料的工作习惯；专业的行为：在调查和定期交流的情况下形成完整的客户档案，对客户的需求、投资风格、资金情况了解全面，有完整的展业工具和资料并熟练使用；专业的包装：专业形象、礼仪和举止，并可以熟练根据不同环境、对象改变自己的展业方式和沟通方式……相信经过公司和个人的共同努力，证券经纪人能走进一方新天地。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