

Trong mỗi lĩnh vực, Dealer sẽ có những định nghĩa riêng biệt. Dealer trong lĩnh vực chứng khoán có ý nghĩa gì? Mời bạn cùng tham khảo bài viết dưới đây để tìm ra đáp án cho câu hỏi.

Dealer là gì?

Dealer là một cá nhân hoặc doanh nghiệp đóng vai trò trung gian giữa nhà đầu tư và và sở giao dịch chứng khoán. Vì các sàn giao dịch chứng khoán chỉ chấp nhận lệnh từ các cá nhân hoặc doanh nghiệp là thành viên nên khách hàng cần thông qua Dealer để thực hiện trao đổi trên các sàn giao dịch đó.



Bên cạnh các cuộc giao dịch của khách hàng, Dealer cũng cung cấp các dịch vụ bổ sung như nghiên cứu, theo dõi, xây dựng kế hoạch đầu tư và các dịch vụ khác về chứng khoán.

Có mấy loại Dealer? Dealer chiết khấu

Dealer chiết khấu có thể thực hiện nhiều loại lệnh cho khách hàng và họ thường tính phí hoa hồng ít hơn một Dealer đầy đủ dịch vụ. Mục tiêu của những Dealer này là thu hút đồng đảo khách hàng lựa chọn và cấu trúc tỷ lệ của họ thường dựa trên khối lượng giao dịch.

Dealer dịch vụ

Dealer dịch vụ cung cấp cho khách hàng nhiều dịch vụ như nghiên cứu, lập kế hoạch, tư vấn và tiếp cận tất cả các loại hình đầu tư mới. Các Dealer thường mang lại thu nhập nhiều hơn, nếu họ giao dịch với khối lượng lớn và bán thêm nhiều dịch vụ đầu tư khác cho khách hàng của họ.

Phân biệt giữa Dealer chiết khấu và Dealer dịch vụ Cung cấp

Dealer chiết khấu chủ yếu cung cấp nền tảng giao dịch nhanh chóng mạnh mẽ.

Dealer dịch vụ cung cấp nền tảng giao dịch và những lời khuyên, hướng dẫn đầu tư cho khách hàng.

**Chi phí**

Dealer chiết khấu yêu cầu khoản chi phí hàng năm để thực hiện phân phối và tính toán các khoản cố định trong giao dịch.

Dealer dịch vụ tính phí khi thực hiện mỗi giao dịch.

Đối tượng

Dealer chiết khấu thích hợp cho những người tự nghiên cứu hoặc có cố vấn tài chính riêng.

Dealer dịch vụ thường được những người ít kiến thức về chứng khoán, đang tìm kiếm những lời khuyên và hướng dẫn đầu tư phù hợp.

Các Dealer hoạt động như thế nào?

- Dealer sẽ tính phí hoa hồng hoặc phí giao dịch dựa trên các lệnh mua và bán mà các khách hàng yêu cầu.
- Thuật ngữ Dealer cũng có thể sử dụng để thay thế cho một nhà môi giới kỹ thuật số hoặc nhà môi giới trực tuyến tính phí hoa hồng để đặt lệnh mua và bán.
- Một Dealer cung cấp nhiều dịch vụ có thể đóng vai trò là người cung cấp các mẹo và giải pháp đầu tư cho các danh mục đầu tư tiềm năng của khách hàng.
- Một số Dealer chỉ thực hiện các đặt lệnh giao dịch cho khách hàng, mà không cung cấp bất kỳ lời khuyên, giải pháp và các thông tin thị trường khác.



Dealer có những ưu điểm và hạn chế gì? Ưu điểm

- Cơ hội mang lại thu nhập cao
- Phù hợp với tham vọng với những người có kỹ năng chuyên môn tốt.
- Lựa chọn công việc phù hợp với những người có kiến thức sâu về thị trường chứng khoán

Nhược điểm

- Môi trường làm việc mang tính cạnh tranh cao.
- Mất nhiều thời gian cho việc nghiên cứu và tìm hiểu.
- Cần có những kỹ năng giải quyết vấn đề tốt.
- Khó khăn trong việc xây dựng cơ sở khách hàng do sự gia tăng của công cụ trực tuyến và các đối thủ cạnh tranh.

Trở thành một Dealer giỏi và kiếm nhiều thu nhập như thế nào? Cách để trở thành một Dealer chuyên nghiệp Trình độ

Một Dealer cần phải có bằng tốt nghiệp trung học phổ thông và bằng cử nhân. Các bằng cấp khác về kinh doanh, kế toán, tiếp thị hoặc tài chính sẽ giúp bạn nhận được sự tin tưởng của khách hàng và có cơ hội thăng tiến tốt hơn trong doanh nghiệp.

Cấp phép

Để cấp phép trở thành một Dealer, bạn cần hoàn thành các bài kiểm tra dựa trên các quy định của lĩnh vực chứng khoán. Ngoài ra, bạn cần hoàn thành thêm một số kỳ kiểm tra về Luật trước khi trở thành một Dealer.



Chứng chỉ

Bạn có thể nâng cao trình độ và tăng tỷ lệ tìm kiếm việc làm bằng cách đạt được những chứng chỉ về lập kế hoạch và phân tích tài chính hay một số các chứng chỉ khác liên quan đến công việc.

Lựa chọn doanh nghiệp

Một số doanh nghiệp môi giới chứng khoán chỉ trả mức lương thấp và không có hoa hồng cho một Dealer. Nếu bạn muốn kiếm được mức lương cao hơn, trước tiên bạn có thể trải nghiệm để hiểu rõ doanh nghiệp môi giới nào phù hợp nhất với mình.

Các hành vi Dealer không nên thực hiện Đề xuất các khoản đầu tư không phù hợp

Các Dealer có nghĩa vụ hiểu và đảm bảo mỗi khoản đầu tư khi đề xuất phù hợp với tình trạng hiện tại của khách hàng. Các khoản đầu tư phải dựa trên yếu tố như tình hình tài chính, nhu cầu thực hiện đầu tư trong ngắn hạn hoặc dài hạn, khả năng chấp nhận rủi ro, tổn thất trong các khoản đầu tư của khách hàng.

Xuyên tạc và bóp méo sự thật

Một số Dealer nói dối để giấu đi những yếu tố có thể ảnh hưởng đến quyết định đầu tư của khách hàng. Các trường hợp trình bày sai hoặc bỏ sót những điểm quan trọng trong kế hoạch đầu tư. Nhưng cho dù thiếu sót hoặc cố tình gian lận, các Dealer cũng phải chịu trách nhiệm cho các khoản thua lỗ.

Tham gia vào giao dịch trái phép

Trong các trường hợp, các Dealer chỉ được phép giao dịch khi có sự đồng ý từ khách hàng. Với các Dealer thường giao dịch khi chưa thông qua ý kiến khách hàng, đây là các giao dịch trái phép. Các giao dịch trái phép có thể bị hủy bỏ và các khoản lỗ dẫn đến có thể được bồi thường từ phía Dealer.



Không làm theo quy trình

Dealer có nghĩa vụ thực hiện đúng các quy trình giao dịch do khách hàng quyết định. Nếu khách hàng đang chỉ định, nhưng Dealer không thực hiện đúng quy trình, họ sẽ chịu toàn bộ trách nhiệm nếu xảy ra thua lỗ.

Giao dịch quá mức

Các Dealer thường nhận được hoa hồng dựa trên bất kỳ các giao dịch của khách hàng. Vì vậy, khi được quyền kiểm soát, họ có thể thực hiện giao dịch quá mức để kiếm nhiều hoa hồng. Dealer sẽ bị kiện nếu có tình xáo trộn các giao dịch để trục lợi cho bản thân.

Giá trị của một Dealer trên thị trường chứng khoán phụ thuộc vào những giá trị họ mang lại cho khách hàng. Để trở thành một Dealer tốt, bạn nên quan tâm đến các kỹ năng chuyên môn mà cần phải có đạo đức nghề nghiệp. Thông qua bài viết này, mong rằng sẽ giúp bạn có được những kiến thức căn bản khi định hướng trở thành một Dealer trong tương lai. Chúc bạn thành công.

Một số những thắc mắc liên quan đến Dealer Làm thế nào để trở thành một Dealer?

Để trở thành nhà môi giới hợp pháp và uy tín, bạn cần đăng ký và tốt hơn khi được chứng nhận thông qua FINRA. Nhưng còn tùy thuộc vào dịch vụ bạn đang cung cấp có đảm bảo mang đến chất lượng tốt nhất và làm hài lòng khách hàng hay không.

Khi nào cần một Dealer cung cấp nhiều dịch vụ?

Khách hàng sử dụng các dịch vụ kèm theo của Dealer khi họ muốn nhận được sự tư vấn với các quyết định mua, bán và giúp họ xem xét các khoản đầu tư mới dựa trên bối cảnh tình hình tài chính hiện tại.

Có thể trở thành một Dealer khi không có bằng cấp?

Điều này có thể. Nếu bạn là người hoạt động lâu trên sàn chứng khoán, có những hiểu biết sâu rộng liên quan đến các giao dịch. Bạn có thể trở thành một Dealer cá nhân, nhưng bạn cần xây dựng uy tín cho mình để thu hút khách hàng lựa chọn.

Làm thế nào khi có sự tác động từ Dealer dẫn đến thua lỗ?

Đối với các trường hợp Dealer làm ngược với quyết định của bạn hoặc có những tác động gây ảnh hưởng trực tiếp đến quyết định của bạn. Bạn có thể ghi nhận bằng văn bản hoặc bất kể hình thức cam kết khác, nếu xảy ra vấn đề, bạn căn cứ vào đó để yêu cầu Dealer bồi thường.

CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN TINO

- Trụ sở chính: L17-11, Tầng 17, Tòa nhà Vincom Center, Số 72 Lê Thánh Tôn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
Văn phòng đại diện: 42 Trần Phú, Phường 4, Quận 5, Thành phố Hồ Chí Minh
- Điện thoại: 0364 333 333
Tổng đài miễn phí: 1800 6734
- Email: sales@tino.org
- Website: www.tino.org

Xem thêm các thông tin khác tại: <https://tingame24h.top/>

Bài viết [Dealer là gì? Các Dealer hoạt động như thế nào?](#) đã xuất hiện đầu tiên vào ngày [TINGAME24H.TOP](https://tingame24h.top/).

Nguồn: TINGAME24H.TOP

<https://tingame24h.top/dealer-la-gi-cac-dealer-hoat-dong-nhu-the-nao/>

Xem thêm tại:

<https://drive.google.com/drive/folders/1LbmorP5BFxO0PM1wIHQocT8Cgb2ZWHw9>