

# 经纪业务和经纪人 知识大全



周叔莲 杨玉川 主编

JINGJIYEWUHEJINGJIREN  
ZHISHIDAQUAN

经济管理出版社

# 经纪业务和经纪人知识大全

主编 周叔莲 杨玉川

经济管理出版社

(京)新登字 029 号

责任编辑:孟昭宇 苏全义

技术设计:贾晓建

封面设计:赵子航

责任校对:孟赤平 魏慧中 王宇航

何 怡 全志云 郭红生

**经纪业务和经纪人知识大全**

主编 周叔莲 杨玉川

---

出版:经济管理出版社

(北京市西城区新街口红园胡同 8 号 邮政编码:100035)

发行:经济管理出版社总发行 各地新华书店经销

印刷:外文印刷厂

---

787×1092 毫米 16 开 37.25 印张 1276 千字

1994 年 5 月 第 1 版 1994 年 5 月 北京第 1 次印刷

印数:1~7000 册

---

ISBN 7-80025-890-4/F·746

定价:45.00 元

# 《经纪业务和经纪人知识大全》

## 主编、副主编、分主编名单

主 编	周叔莲	杨玉川
副 主 编	孟昭宇	苏全义
	纪益员	王连平
	杨海田	王金成

概论篇主编	王化栋
行业篇主编	邵七杜
咨询篇主编	岳 华
名词篇主编	季兴旺
案例篇主编	王建国
公司篇主编	宋森刚
法规篇主编	叶 旺

# 《经纪业务和经纪人知识大全》 编委会委员、撰稿人名单

## 编委会委员：

周叔莲	杨玉川	孟昭宇
苏全义	纪益员	王连平
杨海田	王金成	王化栋
邵七杜	岳 华	季兴旺
王建国	宋森刚	叶 旺
李楠夫	孟庆文	

## 撰 稿 人：

王化栋	王存杰	季兴旺
张福明	李 宁	邵七杜
孟庆文	岳 华	王连平
刘俊民	穆祥望	张文红
刘吉民	王 冰	刘晓梅
王 新	夏静波	彭恩泽
万 军	游文峰	程笑梅
王建国	李曼云	李桂华
段文斌	尚长源	王竑璞
陈 华	宋森刚	徐德岭
叶 旺	李楠夫	杜爱华
周叔莲	杨玉川	孟昭宇
苏全义	纪益员	杨海田
王金成		

# 前 言

市场经济是当今世界经济的重要特征。市场经济呼唤经纪行业和经纪人。在西方国家和地区,伴随着市场经济进入现代发展阶段,经纪业务早已发展成为一个重点行业,经纪人也早已形成一支庞大的队伍。经纪行业和经纪人对经济发展起着重要的推动、促进作用。中国的市场经济尚处在初期发展阶段,随着市场经济的发展,经纪业务正方兴未艾。

国内外的历史和现实表明,市场经济是致富的经济,市场经济体制是高效率的经济体制。伴随着市场经济而产生、发展的经纪行业历来是致富的行业,经纪人一般也是比较富有的人。据中国工商部门的最新披露,目前国内个人收入最高的有五种人,经纪人是其中之一。这是使人们涉足经纪行业的巨大诱惑力。

然而,如何从理论上阐述清楚经纪行业和经纪人的产生与发展?经纪业务和经纪人在整个国民经济发展中的地位 and 作用又是怎样的?做一名合格的经纪人应该具备哪些理论基础知识和业务素质、应该掌握哪些法律法规和操作技巧?国内外经纪人是如何开展经纪业务的?诸如此类的问题,都是欲想涉足或已经涉足经纪行业的人士所急需了解的。这里奉献给读者的《经纪业务和经纪人知识大全》,详尽地回答了这些问题。

《经纪业务和经纪人知识大全》的结构设计,以体现基础知识、实际应用为原则,共设七篇。卷首《概论篇》以五章的篇幅,综述了经纪业务和经纪人的产生与发展,经纪业务的内容,经纪人的素质、作用、权利和义务,经纪业务和经纪人的管理,属于经纪人开展经纪业务应该掌握的基础理论,是涉足经纪行业必备的理论修养。紧接是《行业篇》,用十二章的篇幅,分述现货、期货、房地产、证券、科技成果、劳动、国际贸易、保险、旅游、文化艺术、图书出版发行、体育等具体部门和行业经纪人的素质、作用、操作技巧等,属于具体部门和行业的经纪人开展经纪业务应该掌握的基本技巧,是涉足各部门和行业经纪业务必备的操作技能。《咨询篇》以问答的形式,详细地回答了有关经纪行业、经纪业务和经纪人实际运作中将会碰到的各种具体问题,例如业务程序、范围、职责、权利、协议、费用、赔偿、仲裁等,属于开办经纪公司(行)、开展经纪业务、充当经纪人必备的业务功能。《名词篇》对有关经纪行业、经纪业务和经纪人方面的名词,作了详尽的解释,属于经纪人开展经纪业务应该掌握的基本概念,是涉足经纪行业必备的基础知识。《案例篇》选择了国内外经纪人操作经纪业务的若干案例,他们的成功之路成为经纪人开展经纪业务可资借鉴的范例,是涉足经纪行业必备的业务知识。《公司篇》介绍了若干经纪公司、经纪行和经纪人事务所的组织机构、运行机制和职能作用,属于经纪人供职可选择的处所,是涉足经纪行业必备的行业知识。《法规篇》汇集了海内外、国内外政府的、行业的和经纪公司(行)的若干经纪法规的全部或部分条文,属于举办经纪公司(行)、发展经纪业务和做合格经纪人应该掌握的规范化准则,是涉足经纪行业必备的法律知识。

总之,《经纪业务和经纪人知识大全》,集概论、行业、咨询、名词、案例、公司和法规之大全,是组建、发展经纪公司(行),开展经纪业务,充当合格经纪人必备的工具书。需要说明的是,它

是集体劳动的成果。由我们组织南开大学、中国社会科学院、天津财经学院、天津外贸学院、天津医学院、天津通联经纪公司、天津首佳经纪人事务所、天津经济技术开发区税务局、天津城市建设综合开发办公室、天津市人民政府办公厅、天津市工商局等单位从事社会主义市场经济、经纪业务研究和实践的教授、访问学者、博士、研究生、经理和经纪人等，共同研讨、撰写。各篇、章初稿撰写后，由各篇主编和全书主编、副主编进行了修改、总纂和定稿。

在撰写该书过程中，参阅了国内外的有关资料，吸收了有关的研究成果。我们还得到了有关方面、人士的热忱帮助和支持，在此一并表示深深的谢意。尽管如此，由于资料有限，由于我们水平有限，书中缺点在所难免，诚恳希望各界人士批评指正。

编委会

1993年9月10日

# 目 录

## 概 论 篇

<b>第一章 经纪业务和经纪人的产生和发展</b> .....	1
第一节 市场经济呼唤经纪业务和经纪人 .....	1
第二节 经纪业务和经纪人的特征和分类 .....	5
第三节 中国经纪业和经纪人的历史、 现状和未来 .....	7
<b>第二章 经纪业务内容</b> .....	10
第一节 交易前的经纪业务 .....	10
第二节 交易中的经纪业务 .....	18
第三节 交易后的经纪业务 .....	21
<b>第三章 经纪人的作用和素质</b> .....	22
第一节 市场经济条件下经纪人的作用 .....	22
第二节 现代市场经济条件下经纪人的素质 .....	24
第三节 经纪人和投机 .....	28
第四节 正确认识“皮包公司” .....	30
<b>第四章 经纪人的资格、权利和义务</b> .....	31
第一节 经纪人的资格 .....	31
第二节 经纪人的权利和义务 .....	33
第三节 回扣和佣金 .....	35
<b>第五章 经纪业务和经纪人的管理</b> .....	37
第一节 对经纪业务和经纪人实行 管理的必要性 .....	37
第二节 经纪业务和经纪人的管理目标 .....	39
第三节 经纪业务和经纪人的管理体制 .....	41

## 行 业 篇

<b>第一章 现货经纪业务和经纪人</b> .....	47
第一节 现货经纪业务和经纪人的发展现状 .....	47
第二节 现货经纪业务的原则 .....	51
第三节 现货经纪业务的程序和技巧 .....	52
第四节 实现现货经纪业务的规范化 .....	57
<b>第二章 期货经纪业务和经纪人</b> .....	59
第一节 期货交易概述 .....	59
第二节 期货经纪行和经纪人 .....	67

第三节 期货经纪业务流程 .....	73
<b>第三章 房地产经纪业务和经纪人</b> .....	89
第一节 房地产经纪人的生存环境 .....	89
第二节 房地产经纪人 .....	91
第三节 房地产经纪业务的主要内容和 运作技巧 .....	93
第四节 房地产经纪人规则和市场管理 .....	96
第五节 香港和台湾地区的房地产经纪业 .....	99
<b>第四章 证券经纪业务和经纪人</b> .....	100
第一节 证券概述 .....	100
第二节 证券市场和证券经纪人 .....	103
第三节 证券经营机构和交易场所 .....	108
第四节 证券交易方式 .....	112
第五节 证券经纪人业务操作程序 .....	116
<b>第五章 科学技术转让中的经纪业务和经纪人</b> .....	119
第一节 科学技术及其转让 .....	120
第二节 科技市场和科技经纪人 .....	122
第三节 科技经纪业务范围和业务技巧 .....	126
第四节 专利代理和科技经纪人 .....	133
第五节 科技经纪业务规范化和 科技经纪人管理 .....	136
<b>第六章 劳动经纪业务和经纪人</b> .....	137
第一节 人力资源及其配置方式 .....	137
第二节 劳动力市场和劳动经纪人 .....	138
第三节 劳动经纪业务 .....	142
第四节 美国、英国、菲律宾等国的 劳动经纪业 .....	144
<b>第七章 国际贸易经纪业务和经纪人</b> .....	146
第一节 国际贸易经纪人概论 .....	147
第二节 国际贸易经纪人应具备的基本知识 .....	150
第三节 中国外贸经纪人的产生与发展 .....	155
<b>第八章 保险经纪业务和经纪人</b> .....	157
第一节 保险经纪业务和经纪人概述 .....	157
第二节 中国的保险经纪人 .....	160
第三节 西方国家的保险经纪人 .....	163
第四节 保险代理业务和代理人 .....	166
第五节 中国的保险代理人 .....	169



第六节 西方国家的保险代理人 .....	170	13. 作为一个经纪人必须具备哪些方面的知识? .....	223
<b>第九章 旅游经纪业务和经纪人</b> .....	173	<b>二、经纪业务的内容</b> .....	223
第一节 旅游经纪业务和经纪人概述 .....	173	1. 在开展经纪业务之前为什么要确立经纪人与	
第二节 旅游代理业务和代理人 .....	180	委托人之间的关系,怎样确立? .....	223
<b>第十章 文化艺术经纪业务和经纪人</b> .....	188	2. 为什么在确立经纪关系前要对委托人的状况	
第一节 文化艺术经纪业务和经纪人概述 .....	188	进行考察,如何考察? .....	223
第二节 中国的文化艺术经纪人 .....	192	3. 如何正确地运用信息为经纪业务服务? .....	224
第三节 西方国家的文化娱乐经纪人 .....	195	4. 怎样才能使经纪洽谈成功? .....	224
<b>第十一章 图书出版发行经纪业务和经纪人</b> .....	197	5. 经纪业务包括哪些内容和程序? .....	224
第一节 图书出版发行经纪业务和		<b>三、经纪人的素质和作用</b> .....	225
经纪人概述 .....	197	1. 经纪人为什么必须具备较强的信息意识?	
第二节 中国的图书出版发行经纪人 .....	201	.....	225
第三节 西方国家的图书出版发行经纪人 .....	204	2. 经纪人在现代市场经济条件下有哪些作用?	
<b>第十二章 体育经纪业务和经纪人</b> .....	208	.....	225
第一节 体育经纪人的产生和发展 .....	208	3. 经纪人应具备怎样的知识结构? .....	226
第二节 体育经纪业务 .....	211	4. 经纪人在谈判中应注意哪些事项? .....	226
第三节 中国体育体制的改革和体育经纪人		5. 商品标准包括哪些内容? .....	227
.....	213	6. 经纪人怎样运用谈判的语言艺术? .....	227
		7. 投机与投资有哪些区别? .....	227
		8. 怎样客观地认识投机在现代市场经济条件下	
		的作用? .....	227
		9. 经纪人为什么应视诚实守信为自己	
		事业的生命? .....	228
		10. 如何客观地认识皮包公司? .....	228
		<b>四、经纪人的权利和义务</b> .....	229
		1. 具备充当经纪人条件的自然人或法人如何	
		取得经纪人资格? .....	229
		2. 申请经纪人资格应具备哪些条件? .....	229
		3. 回扣与佣金的区别是什么? .....	229
		4. 如何签订经济合同? .....	229
		5. 在对经纪业的管理中,国家工商行政管理局	
		和地方各级工商行政管理局的主要职责	
		是什么? .....	230
		6. 在我国哪些人可以申请经纪人资格? .....	230
		7. 在委托合同中必须注明哪些内容? .....	230
		<b>五、现货经纪业务和经纪人</b> .....	230
		1. 什么叫现货交易? 什么叫现货交易	
		经纪业务? .....	230
		2. 中国现货交易经纪业务存在和发展的	
		条件是什么? .....	230
		3. 现货交易经纪业务在社会主义市场经济中的	
		作用是什么? .....	231
		4. 中国现货交易经纪业务发展的现状如何?	
		.....	231
		5. 现货交易经纪业务的原则是什么? .....	232
		6. 现货交易经纪业务过程可分哪几个阶段?	

## 咨 询 篇

<b>一、经纪业务和经纪人的产生与发展</b> .....	217
1. 中国历史上的“牙商”是经纪人吗? .....	217
2. 解放初期,中国对经纪人的活动曾作过	
哪些规定? 经纪人为何在中国曾一度	
消失? .....	217
3. 为什么说经纪人的出现是中国经济发展的	
客观需要? .....	218
4. 经纪人对中国经济发展发展的	
重要作用是什么? .....	218
5. 经纪人居间活动的两面性是什么? 在实际	
经济生活中有何利弊表现? .....	219
6. 中国经纪人活动的法律依据是什么? 什么是	
居间合同? .....	220
7. 经纪人与委托人之间的法律关系是什么?	
国际法学界对此有何解释? .....	220
8. 经纪人应具备的资格条件在法律上是如何	
规定的? .....	221
9. 对经纪人的权利和义务有哪些具体规定? 国家	
禁止经纪人在哪些领域进行活动? .....	221
10. 什么是经纪人佣金? 收费标准如何? 经纪人	
要交纳哪些税费? .....	222
11. 经纪人在进行居间活动前,如何审查委托人的	
法人资格和经营范围? .....	222
12. 经纪人如何审查与委托方相对应的相对人的	
资信条件和履约资格? .....	222

.....	232	24. 什么是期货交易客户? 他们应具备哪些条件? .....	242
7. 现货经纪人是如何产生的? .....	232	25. 什么是《风险揭示声明书》? 其主要内容是什么? .....	242
8. 现货经纪人必备的条件是什么? .....	233	26. 什么是期货交易协议书? 其主要内容有哪些? .....	243
9. 如何取得现货经纪人的资格? .....	233	27. 经纪行的管理制度有哪些? .....	243
10. 现货经纪人的主要业务是什么? .....	233	28. 结算所一般包括哪几个部门? 其主要职能是什么? .....	243
11. 从事现货交易的经纪人应如何搜集、整理和运用各种经济信息? .....	234	29. 如何阅读期货行情表? .....	243
12. 在现货交易经纪业务中, 经纪人应如何塑造自我形象? .....	234	30. 如何计算期货合约价值和交易盈亏? .....	244
13. 在现货交易经纪业务中, 促使成交策略主要有哪些? .....	235	31. 什么是卖出期货保值? 如何操作? .....	244
14. 目前, 中国现货交易经纪业务中存在哪些问题? .....	236	32. 什么是买进期货保值? 如何操作? .....	245
15. 如何使中国现货交易经纪业务逐步走向规范化? .....	236	33. 如何进行跨期套利? .....	246
16. 如何提高从事现货交易经纪人的素质? .....	236	34. 如何进行跨市场套利? .....	246
.....	236	35. 如何进行跨商品套利? .....	246
<b>六、期货经纪业务和经纪人</b> .....	237	<b>七、房地产经纪业务和经纪人</b> .....	246
1. 期货交易与现货交易的主要区别是什么? .....	237	1. 房地产经纪人为什么能在房地产市场发挥举足轻重的作用? .....	246
2. 由现货交易发展到期货交易经历了哪几个阶段? .....	237	2. 房地产经纪人的作用是什么? .....	247
3. 什么是期货合约? 它包括哪些要素? .....	238	3. 房地产经纪人的主要业务有哪些? .....	247
4. 期货商品的品种有哪些? .....	238	4. 房地产经纪人收入的主要来源是什么? .....	247
5. 期货交易与证券交易有什么区别和联系? .....	238	5. 房地产经纪人的费用支出有哪些? .....	248
6. “平仓”有哪几种形式? .....	239	6. 房地产经纪人成功的诀窍是什么? .....	248
7. 何谓“期货价格决定理论”? .....	239	7. 客户选择房地产经纪人应遵循哪些原则? .....	248
8. “持有成本理论”的含义是什么? .....	239	8. 香港房地产经纪行业有哪些经营特点? .....	248
9. 期货交易的叫价制度有几种? 其基本涵义是什么? .....	239	9. 房地产经纪人应当具备什么资质? .....	249
10. 保证金帐户一般有几种? .....	239	10. 中国房地产经纪业的发展前景如何? .....	249
11. 如何申办经纪公司? .....	240	<b>八、证券经纪业务和经纪人</b> .....	250
12. 期货经纪行有哪几类? .....	240	1. 证券市场是怎样形成和发展的? .....	250
13. 客户如何选择期货经纪行或经纪人? .....	240	2. 股票与股份、股份公司、股份制有什么联系和区别? .....	250
14. 期货经纪公司一般包括哪些部门? .....	240	3. 股票和债券有何异同? .....	251
15. 经纪行如何代理客户进行期货交易? .....	240	4. 股票的发行价格有哪些种类? .....	251
16. 经纪公司有哪些权利和义务? .....	241	5. 什么是股票的票面价值、帐面价值、清算价值及内在价值? .....	252
17. 经纪行为客户提供哪些一般性服务? .....	241	6. 有限责任公司与股份有限公司有何异同? .....	252
18. 结算会员如何代非结算会员进行期货交易结算? .....	241	7. 股份公司有哪些种类? .....	253
19. 何谓“全权委托”如何进行全权委托? .....	241	8. 证券有哪些种类? .....	253
20. 期货经纪行如何吸引和选择客户? .....	241	9. 证券交易所与柜台交易有何区别? .....	254
21. 期货经纪人一般应具备哪些素质? .....	241	10. 参加证券交易所场内交易的人员有哪些? 对进场参加交易的人员一般有什么要求? .....	254
22. 期货经纪人有哪几种类型? .....	242	11. 证券交易方式有哪些? .....	254
23. 什么是期货投机? 有哪些期货投机机会? .....	242	12. 证券的交易程序是怎样的? .....	255

13. 什么是牛市与熊市? 如何辨别  
牛市和熊市? ..... 255
14. 影响股票价格变动的因素有哪些? ..... 256
15. 股票投资有哪些风险? ..... 256
16. 怎样正确认识证券投机? ..... 257
17. 股息、红利的分派形式与程序是怎样的?  
..... 257
18. 什么是共同基金? 发展共同基金  
有何意义? ..... 258
19. 通货膨胀对证券市场有何影响? ..... 259
20. 目前我国股份制企业的主要  
类型及特点是什么? ..... 259
21. 目前中国发行的股票有哪些种类? ..... 260
22. 目前中国股票价格指数有哪些? ..... 261
23. 证券经纪人有哪些类型? ..... 261
24. 委托人为什么要进行名册登记? 名册  
登记包括什么内容? ..... 262
25. 在证券委托买卖中, 证券经纪人和  
委托人各自的责任是什么? ..... 262
26. 委托人买卖证券可采用哪些委托方式?  
..... 262
27. 证券经纪人怎样进行口头竞价? ..... 263
28. 证券经纪人怎样进行书面竞价? ..... 263
29. 证券经纪人怎样进行电脑竞价? ..... 263
30. 目前中国发行的证券有哪些? ..... 264
31. 世界上有哪些主要证券交易所? ..... 264
32. 世界上最主要的股票价格指数有哪些?  
..... 265
- 九、科技经纪业务和经纪人** ..... 265
1. 进行技术交易是否必须以书面形式订立技术  
合同? 口头约定的技术合同是否有效? ..... 265
2. 技术开发合同的项目是否必须是前人没有的  
或者国内首创的? 技术开发合同  
的“成果”是什么? ..... 265
3. 在技术交易中, 提供技术的一方是否应对另  
一方实施技术后的经济效益负责? ..... 266
4. 转让非专利技术是否一定要提供技术秘密?  
在行业范围内已经公开或者不少单位已经  
掌握的技术能不能转让? ..... 266
5. 转让技术是否必须事前经过鉴定? 就未经  
鉴定的技术所订立的技术转让合同是否  
属于无效合同? ..... 266
6. 尚未完成工业化开发的阶段性  
成果能不能转让? ..... 266
7. 什么样的技术可以进入市场进行转让? ..... 267
8. 在技术市场上是否只能转让自己直接研究开发  
的技术? ..... 267
9. 什么是中介服务合同? 中介人能不能直接  
承包委托人的技术项目, 然后将该项目  
转包给第三方? ..... 267
10. 技术转让中的中介机构或中介人能否把从  
中介活动中获得或积累的技术, 以自己  
的名义向他人转让? ..... 267
11. 通过中介人订立的技术合同发生  
纠纷怎么办? ..... 268
12. 在实际技术交易中, 如何区分技术违约和  
技术诈骗? ..... 268
13. 当事人通过广告、说明书等形式介绍技术  
成果时, 夸大其技术性能和作用, 是否  
属于诈骗? ..... 268
14. 科研机构、大专院校、大型企业、与乡镇企业之间  
订立的技术合同, 因签约草率被宣布无效时,  
谁应当承担全部责任或主要责任? ..... 268
- 十、劳动经纪业务和经纪人** ..... 269
1. 劳动经纪人产生和存在的原因是什么? ..... 269
2. 劳动经纪人的作用是什么? ..... 269
3. 劳动经纪人主要开展哪些业务? ..... 269
4. 劳动经纪人应具备哪些资质? ..... 270
5. 中国的劳动经纪业是怎样产生的? ..... 270
6. 美国的劳动经纪业是怎样的? ..... 271
7. 英国的劳动经纪业情况是怎样的? ..... 271
8. 菲律宾的海外就业经纪情况是怎样的? ..... 272
- 十一、国际贸易经纪业务和经纪人** ..... 273
1. 国际贸易经纪人在国际市场中  
有哪些作用? ..... 273
2. 国际贸易经纪人的佣金与其他经纪人的佣金  
有何不同? ..... 273
3. 企业怎样组织产品出口? ..... 273
4. 影响出口销售渠道的主要因素有哪些? ..... 273
5. 目前国际市场上有哪几种贸易方式? ..... 273
6. 出口企业采用寄售方式应注意哪些问题?  
..... 273
7. 什么是托收? 如何利用托收进行  
贸易支付? ..... 274
8. 什么是信用证? 如何使用信用证? ..... 274
9. 什么是外贸代理制? 中国为什么  
要推行代理制? ..... 274
10. 国际贸易经纪人如何进行国际  
市场调查? ..... 274
11. 国际贸易经纪人在西方的发展  
情况怎样? ..... 275
- 十二、保险经纪业务和经纪人** ..... 275
1. 什么是保险市场? 它包括哪些要素? ..... 275

2. 保险经纪人是怎样产生并发展起来的? ... 275
3. 保险经纪人在保险市场上的地位和作用是什么? ..... 276
4. 保险经纪人有几种类型? ..... 276
5. 为什么再保险经纪人在国际保险市场上的地位非常重要? ..... 276
6. 再保险经纪人有哪些义务? ..... 276
7. 再保险经纪人的佣金如何给付? ..... 277
8. 保险经纪人应具备什么资格? ..... 277
9. 保险经纪人的法律地位是什么? ..... 277
10. 保险经纪人有哪些权利和义务? ..... 277
11. 保险经纪人的佣金按什么标准计算? ..... 277
12. 保险经纪人应具备什么素质? ..... 277
13. 建立保险经纪人机构有哪些要求? ..... 278
14. 保险经纪业务程序分哪几个步骤? ..... 278
15. 旧中国的保险经纪人是在什么背景下产生的? ..... 278
16. 当前中国建立保险经纪人制度有什么重要意义? ..... 278
17. 中国第一家保险经纪人机构是什么时间在哪个城市成立的? ..... 279
18. 英国政府对保险经纪人注册登记有哪些规定? ..... 279
19. 英国伦敦劳合社保险市场上的经纪人是怎样完成一笔经纪业务的? ..... 279
20. 美国纽约保险交易所的业务采用怎样的做法? ..... 279
21. 保险代理人是怎样产生和发展的? ..... 279
22. 保险代理人在保险市场的地位和作用是什么? ..... 279
23. 保险代理人有几种类型? 各有什么特点? ..... 280
24. 什么是海损代理人? 它有什么权力和职责? ..... 280
25. 海损代理人有几种类型? 各有何特点? ..... 280
26. 国际保险市场上的代理人有几种类型? 各有什么特点? ..... 280
27. 保险代理人必须具备什么资格? ..... 280
28. 保险代理人的法律地位是什么? ..... 281
29. 保险代理人与保险公司之间的权力关系是怎样的? ..... 281
30. 保险代理人有哪些权利和义务? ..... 281
31. 保险代理人的佣金标准如何确定? ..... 281
32. 保险公司对保险代理人的管理一般采用什么形式? ..... 281
33. 保险代理人应具备什么素质? ..... 282
34. 一笔保险代理业务的完成需要经过几个程序? ..... 282
35. 中国的保险代理主要有哪几种类型? ..... 282
36. 美国人身保险业对代理人的管理采取的是什么形式? ..... 282
37. 美国财产保险业实行哪种保险代理制度? ..... 282
38. 西方国家如何教育培训保险代理人? ..... 282
- 十三、旅游经纪业务和经纪人** ..... 283
1. 什么是旅游中间人? 它包括哪些种类? ... 283
2. 旅游经纪人是怎样产生和发展起来的? ... 283
3. 旅游经纪人具有哪些职能? ..... 283
4. 旅游经纪人的作用有哪些? ..... 284
5. 旅游经纪人有哪几种类型? 各有何特点? ..... 285
6. 旅游经纪人必须具备什么条件? ..... 285
7. 旅游经纪人有哪些权利和义务? ..... 285
8. 旅游经纪人的佣金标准如何确定? ..... 285
9. 旅游经纪人的收入来源有哪几个方面? ... 285
10. 旅游经纪人的支出包括哪些方面? ..... 285
11. 旅游经纪人机构一般需要具备哪些组织条件? ..... 285
12. 旅游经纪人应具备哪些素质? ..... 286
13. 旅游经纪人的业务包括哪些方面? ..... 286
14. 旅游经纪人开展业务的方式有哪几种? ..... 287
15. 什么是旅游代理人? 旅游代理人有哪几种类型? ..... 287
16. 旅游企业选择代理人的基础是什么? ..... 287
17. 旅游企业选择代理人的原则是什么? ..... 288
18. 旅游企业如何奖励和优惠代理人? ..... 288
19. 旅游企业如何管理代理人? ..... 288
20. 未来旅游代理业务和代理人的发展趋势如何? ..... 288
21. 旧中国的旅游代理人是在什么历史背景下产生的? ..... 288
22. 当前中国的旅游代理人有哪几种类型? ..... 288
23. 在中国,开办旅游代理人机构要具备哪些条件? ..... 289
24. 中国的旅游代理人须经过哪些申请登记程序方能取得营业资格? ..... 289
25. 中国旅游代理人的基本职责有哪些? ..... 289
26. 中国旅游代理人违犯法规时如何处罚? ..... 289
27. 世界上第一个旅游代理人是哪一年在哪个国家产生的? ..... 289

28. 当前西方国家中有哪些著名的 旅游代理商? .....	289	牙纪 .....	297
29. 当前世界旅游代理人的国际组织 主要有哪一些? .....	289	经纪人类型 .....	298
<b>十四、文化艺术经纪业务和经纪人</b> .....	290	经纪人的知识结构 .....	298
1. 文化艺术经纪人是怎样产生和 发展起来的? .....	290	经纪人的素质 .....	298
2. 文化艺术经纪人在文化艺术市场上 的作用是什么? .....	290	经纪人的能力 .....	298
3. 文化艺术经纪人有几种类型? 各有什么 特点? .....	290	经纪人的社交能力 .....	298
4. 文化艺术经纪人应具备什么资格? .....	291	经纪人的谈判能力 .....	298
5. 文化艺术经纪人的权利和义务有哪些? ..	291	经纪人的自控应变能力 .....	299
6. 文化艺术经纪人的佣金标准如何确定? ..	291	经纪人的社会交往 .....	299
7. 文化艺术经纪人应具备什么素质? .....	291	经纪人的社会礼仪 .....	299
8. 文化艺术经纪人的业务主要有哪一些? .....	292	经纪人的仪表 .....	299
9. 当前中国应从哪些方面健全文化艺术 经纪人制度? .....	292	经纪人的公共关系技巧 .....	299
10. 当前中国文化艺术经纪人在从事经纪 活动中应注意哪一些问题? .....	292	经纪人的时效观念 .....	299
11. 西方文化娱乐私人经纪人的服务 包括哪些方面? .....	293	经纪人的法律观念 .....	299
12. 西方文化娱乐私人经纪人如何使 其雇主成名? .....	293	经纪人的信誉 .....	300
13. 西方文化娱乐代理人的职能是什么? .....	293	经纪人资格 .....	300
<b>十五、图书出版发行经纪业务和经纪人</b> .....	293	地下经纪 .....	300
1. 图书出版发行经纪人是怎样产生 发展起来的? .....	293	经纪人的佣金 .....	300
2. 什么是图书出版经纪人? 其作用是什么? .....	294	经纪人的权利 .....	300
3. 图书发行经纪人有哪些作用? .....	294	经纪人的义务 .....	300
4. 图书出版发行经纪人必须具备什么资格? .....	294	现货交易经纪人 .....	300
5. 图书出版发行经纪人有哪些权利和义务? .....	294	经纪业务的原则 .....	300
6. 图书出版发行经纪人的佣金标准 如何确定? .....	295	期货佣金商 .....	301
7. 图书出版发行经纪人应具备什么素质? ..	295	佣金经纪人 .....	301
8. 图书出版经纪人的业务主要有哪一些? .....	295	两元经纪人 .....	301
9. 图书发行经纪人的业务主要有哪一些? .....	296	专业经纪人 .....	301
10. 当前中国图书出版发行经纪人在从事经纪 活动中应注意哪一些问题? .....	296	零股经纪人 .....	301
		保险经纪人 .....	301
		保险经纪人制度 .....	301
		保险经纪人留置权 .....	302
		保险佣金 .....	302
		再保险经纪人 .....	302
		旅游经纪人 .....	302
		旅游经纪人制度 .....	302
		文化艺术经纪人 .....	302
		文化艺术商业经纪人 .....	302
		文化艺术私人经纪人 .....	302
		文化艺术经纪人制度 .....	302
		图书出版经纪人 .....	303
		图书发行经纪人 .....	303
		体育经纪人 .....	303
		代理 .....	303
		委托代理 .....	303
		法定代理 .....	303
		指定代理 .....	303
		代理人 .....	304
		代理委托书 .....	304
<b>名 词 篇</b>			
<b>一、经纪业务和经纪人的名词</b> .....	297		
经纪人 .....	297		

理赔检验代理人 .....	304	广告设计的原则 .....	310
保险代理人 .....	304	信息 .....	310
独立保险代理人 .....	304	信息资源 .....	310
专用保险代理人 .....	304	信息商品 .....	310
海损代理人 .....	304	经济信息 .....	311
总代理人 .....	305	市场情报 .....	311
营业代理人 .....	305	市场信息 .....	311
特别代理人 .....	305	市场调查 .....	311
自我代理人 .....	305	市场调查的程序 .....	311
总代理制度 .....	305	市场预测 .....	312
分公司代理制度 .....	305	信息处理 .....	312
直接代理制度 .....	305	经济信息的鉴别 .....	312
保险代理人制度 .....	305	经济信息的加工 .....	312
保险代理业务 .....	305	市场信息的“三性” .....	312
保险代理合同 .....	305	市场学 .....	312
保险代理网点 .....	305	商品学 .....	313
旅游中间人 .....	305	法律意识 .....	313
文化艺术代理人 .....	305	正直 .....	313
文化艺术代理人制度 .....	306	诚实 .....	313
图书出版代理人 .....	306	违法经纪 .....	313
图书发行代理人 .....	306	回扣 .....	313
图书发行独家代理 .....	306	民法 .....	313
图书发行一般代理 .....	306	民事权利 .....	314
合同 .....	306	民事义务 .....	314
合同分类 .....	306	委托人的义务 .....	314
居间合同 .....	306	赔偿金 .....	314
信托合同 .....	306	违约金 .....	314
经济合同 .....	307	公民的民事行为能力 .....	314
经济合同的公证 .....	307	公民的民事权利能力 .....	314
代理经济合同 .....	307	法人 .....	314
无效经济合同 .....	307	法人代表 .....	314
合伙经济合同 .....	307	法人民事权利能力 .....	315
<b>二、经纪业务和经纪人的相关名词</b> .....	<b>308</b>	法人民事行为能力 .....	<b>315</b>
生产社会化 .....	308	管理 .....	315
市场 .....	308	行政手段 .....	315
生活资料市场 .....	308	法律手段 .....	315
完全竞争市场 .....	308	经济手段 .....	315
市场竞争 .....	308	经济杠杆 .....	315
财务报表分析 .....	309	工商行政管理 .....	316
比较分析 .....	309	企业法人登记管理 .....	316
趋势分析 .....	309	公司章程 .....	316
共同比分析 .....	309	商业字号 .....	316
比率分析 .....	309	岗前培训 .....	317
广告的职能 .....	309	财务管理 .....	317
公共关系 .....	309	个人收入调节税 .....	317
公共关系的职能 .....	310	行业协会 .....	317
公共关系媒介选择 .....	310	经济法律责任 .....	317

仲裁 .....	317	商品交易所委员会 .....	323
现货交易 .....	318	商品期货交易委员会 .....	323
买方市场 .....	318	全国期货协会 .....	323
卖方市场 .....	318	一个发展、两个改造说 .....	324
市场供求 .....	318	做法规范、法规完善、交易条件因陋就简说 .....	324
市场占有率 .....	318	期货市场发展三阶段说 .....	324
个体工商户 .....	318	期权套期保值 .....	324
个体劳动者 .....	318	期货交易主体 .....	324
市场行情 .....	319	结算保证金 .....	324
商品生产 .....	319	个人保证金帐户 .....	324
商品流通 .....	319	委托保证金帐户 .....	324
商品流通过费用 .....	319	卖出期货套期保值 .....	324
现货价格 .....	319	买进期货套期保值 .....	325
购买心理 .....	319	简单套期保值 .....	325
购买动机 .....	319	变动套期保值 .....	325
购买行为 .....	320	轮番套期保值 .....	325
消费水平 .....	320	期货合约单位 .....	325
消费方式 .....	320	期货商品 .....	325
消费心理 .....	320	期货交易头寸(或部位限制) .....	325
消费结构 .....	320	每日停板额限制 .....	325
消费趋势 .....	320	价格报告制度 .....	325
消费者权益 .....	321	基差交易 .....	325
支票 .....	321	套利 .....	325
汇票 .....	321	期货交易所 .....	326
期票 .....	321	套期保值 .....	326
期权 .....	321	基差 .....	326
看跌期权 .....	321	交易池 .....	326
看涨期权 .....	321	基本性分析 .....	326
期权买方 .....	321	技术性分析 .....	326
期权卖方 .....	322	期货合约 .....	326
履约价格 .....	322	期货转现货 .....	326
期权到期日 .....	322	金融期货 .....	326
期权履约保证金 .....	322	远期合同 .....	326
期权价格 .....	322	价格趋势图 .....	327
内涵价值 .....	322	能量潮 .....	327
实值期权 .....	322	未平仓合约量 .....	327
虚值期权 .....	322	溢价 .....	327
两平期权 .....	322	平仓 .....	327
期权套期图利 .....	322	跨期套利 .....	327
垂直套利 .....	322	熊市套利 .....	327
水平套利 .....	322	牛市套利 .....	327
对角套利 .....	322	跨商品套利 .....	327
加权套利 .....	323	跨市场套利 .....	328
转换套利 .....	323	蝶式套利 .....	328
反向转换套利 .....	323	利率套期保值 .....	328
盒式套利 .....	323	欧洲型期权 .....	328
时间价值 .....	323	美国型期权 .....	328

阶价指令 .....	328	无限责任公司 .....	333
聚合 .....	328	证券公司 .....	333
风险揭示声明 .....	328	证券交易所 .....	333
组合指令 .....	328	一级市场 .....	333
价格趋势线 .....	328	二级市场 .....	333
成交量 .....	329	第三市场 .....	334
均衡价格 .....	329	第四市场 .....	334
空盘量 .....	329	场内交易 .....	334
交叉保值 .....	329	场外交易 .....	334
日交易者 .....	329	店头市场 .....	334
撤销指令 .....	329	交易单位 .....	334
市场流动性数据库 .....	329	整数委托 .....	335
停止限价指令 .....	329	市价委托 .....	335
收盘价指令 .....	329	限价委托 .....	335
市价指令 .....	329	当日交易 .....	335
触及市价指令 .....	329	次日交易 .....	335
停止价指令 .....	329	普通日交易 .....	335
商品合资基金 .....	329	特约日交易 .....	335
商品交易顾问 .....	329	发行日交易 .....	335
计算机化交易重组系统 .....	329	开盘价 .....	335
期权履约日 .....	329	收盘价 .....	336
结算价格 .....	329	报价 .....	336
第一通知日 .....	330	口头竞价 .....	336
开盘指令和收盘指令 .....	330	书面竞价 .....	336
开盘价 .....	330	电脑竞价 .....	336
收盘价 .....	330	成交 .....	336
止损(蚀)指令 .....	330	清算交割 .....	337
指数价格 .....	330	多头 .....	337
城市房地产 .....	330	空头 .....	337
房地产业 .....	330	董事 .....	337
房地产市场 .....	330	董事会 .....	337
房屋租赁 .....	330	监事会 .....	337
房屋产权 .....	330	套做期权 .....	337
房地产价格评估 .....	331	套涨期权 .....	337
房屋典当 .....	331	上市证券 .....	337
土地使用权抵押 .....	331	非上市证券 .....	338
土地批租 .....	331	可转换证券 .....	338
房地产的分类和计价 .....	331	证券票面价值 .....	338
城镇住房制度 .....	331	直接发行 .....	338
房屋买卖合同 .....	332	公募发行 .....	338
房屋估价 .....	332	间接发行 .....	338
证券 .....	332	平价发行 .....	338
有价证券 .....	332	低价发行 .....	339
股票 .....	332	高价发行 .....	339
债券 .....	332	面额发行 .....	339
股份有限公司 .....	333	市价发行 .....	339
有限责任公司 .....	333	大户 .....	339



散户	339	死多	344
熊市	339	长空	344
牛市	339	多翻空	344
轧空	340	空翻多	344
轧多	340	科学技术生产力	344
除息	340	技术合同	344
除权	340	技术合同的订立	344
证券市场	340	技术合同的履行	345
证券现货交易	340	技术合同的变更和解除	345
股票拆细	340	技术开发合同	345
股价指数	340	技术转让合同	345
权数	341	技术服务合同	346
套牢	341	劳动力	346
干股	341	劳动力价格	346
新股	341	劳动力资源	347
过户	341	人力资源开发	347
承销团	341	劳动力流动	347
代销	341	人才流动	348
包销	341	劳动力配置	348
分销	342	劳动力市场	348
证券信用交易	342	劳动力需求	348
证券期权交易	342	劳动力供给	348
股票价格指数交易	342	劳务市场	349
证券期货交易	342	劳动介绍所	349
全额包销	342	职业介绍所	349
余额包销	342	人才流动机构	349
拍板	342	人才银行	349
停板	343	就业	350
洗盘	343	失业	350
作手	343	失业率	350
空手	343	劳动短缺	350
拨挡	343	潜在劳动储备	350
补包	343	劳动后备	350
斩仓	343	劳务出口	351
坐轿	343	国际贸易	351
抬轿	343	国际分工	351
抢帽子	343	总贸易	352
多杀多	343	专门贸易	352
利多	343	国际贸易条件	352
利空	343	双边贸易	353
跳空	343	多边贸易	353
断头	343	自由贸易	353
空吊	343	保护贸易	353
回档	343	关税壁垒	354
反弹	343	非关税壁垒	354
长多	343	关税同盟	354
短多	343	贸易条约和协定	355