



如何做 一个成功的 经纪人

人民日报出版社

如何做一个成功的经纪人

祝合良 编著

人民日报出版社

(京)新登字 103 号

责任编辑:陈伟光

封面设计:银 皓

如何做一个成功的经纪人

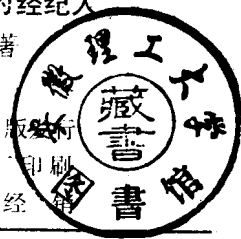
祝合良 编著

*

人民日报出版社出版发行

北京科技印刷厂印刷

新华书店经销



787×1092 毫米 32 开本 印张 7.375 字数 152 千字

1991 年 1 月北京第一次印刷 印数 10000 定价 4.60 元

ISBN 7-80002-620-5 / F · 132

前 言

随着改革开放大潮的涌动,伴随着社会主义市场经济向纵深方向发展,在我国曾经一度销声匿迹几十年的经纪人,如今又堂而皇之地出现在市场经济的大舞台上,不论在沿海开放地带,还是在内陆宽广地区,不论在大中城市,还是在县城小镇,不论在商品市场,还是在生产要素市场,到处可感觉到经纪人活动的气息。经纪人的经纪活动已从古老的现货交易范畴扩大到市场经济的最高层——期货交易。

经纪人为什么能够得到如此迅速的发展?简单地讲,他们是市场经济的伴生物,同时,又是市场经济发展的一个催助器。经纪人凭着灵通的信息、广泛的知识丰富的经验,为买卖双方牵线搭桥和传递信息,极大地推动了产销,降低交易成本和融通资金等等。据统计,在近年来的世界贸易当中,各类经纪人促成实现的销售额已占国际贸易总额的一半以上。可见,经纪人对社会的贡献非同小可。尤其是证券市场、期货市场这类规范化的市场,经纪人的作用可以说是须臾不可或缺。因此,人们应该摒弃掉对经纪人的偏见,扶植我国经济生活的新一代——经纪人的健康成长。

但是,由于经纪人不占有商品,只为买卖双方介绍交易、代理服务以收取佣金,因此,容易产生经纪人利用其居间地位的特征,欺骗客户,搞违法活动,达到损人利己的目的。目前,

我国存在的一些“地下”经纪公司和不法经纪人员，正是利用这一特征进行不健康、不公正的经纪活动，瞒骗客户，扰乱市场秩序。因此，必须加强对经纪人的管理，扶植和支持合法的经纪人与经纪公司的存在和发展，打击和取缔非法的经纪人和经纪公司的存在。目前不少省市和行业，已陆续出台了一些地方性法规和行业管理条例来规范经纪人行为。有的省市成立了经纪人协会组织来管理经纪人行为。国家工商管理总局正在制定统一的经纪人法规来规范和管理经纪行业，以发挥经纪人在市场经济中的积极作用，摒弃其对市场经济发展的消极作用。由此可见，经纪人必须具有高度的法律观念，以法制为准绳来约束自己的行为。我们相信，随着有关法规的制定与实施，管理组织的健全与完善，我国的经纪业会得到健康的发展。

为推动我国经纪业的发展，为有志于从事经纪业务的人们打开成功之门，提供各类经纪活动的实用技巧，我们编写了这本书，希望能对大家有所裨益。由于经纪业在我国尚属新兴事物，研究的资料不足，再加上作者水平有限，不妥之处，恳请各位朋友及有关专家指教。

参加本书编写的还有钱铮、焦宇铭、周希凡、孙学林几位同志。

祝合良

1993年7月于北京

目 录

一、概论	(1)
(一) 经纪业与经纪人	(2)
(二) 经纪人的素质	(4)
(三) 经纪人的资格	(15)
(四) 经纪人的权利	(16)
(五) 经纪人的义务	(17)
(六) 经纪人的法律地位	(19)
(七) 经纪人的地位及对客户的利益	(21)
(八) 经纪人的特征	(24)
(九) 经纪人的谋略	(25)
(十) 经纪人、代理人与信托人的比较	(30)
(十一) 经纪人的发展与管理	(37)
二、如何做股票市场的经纪人	(40)
(一) 股票经纪人必备的知识	(41)
(二) 股票经纪人必备的技能	(56)
三、如何做期货交易经纪人	(60)
(一) 期货经纪人的必备知识	(61)
(二) 期货经纪人应熟悉的期货业务	(81)
(三) 熟悉期货经纪公司与客户的关系	(83)
(四) 充分了解期货经纪人自身的职责和经纪技	

巧	(84)
四、如何做房地产经纪人的	(88)
(一) 房地产的概念及其所有权、使用权	(88)
(二) 我国房地产业的发展历史与现状	(90)
(三) 房地产经纪人的概念及其作用	(92)
(四) 房地产交易的经纪业务	(95)
(五) 房地产经纪人的管理	(102)
(六) 国外房地产经纪人情况简介	(106)
五、如何做文化市场的经纪人	(112)
(一) 文化市场的内容与特征	(112)
(二) 文化市场对经纪人的客观要求	(118)
(三) 文化市场经纪人特点	(120)
(四) 文化市场经纪人的技巧	(120)
六、如何做劳动力市场的经纪人	(123)
(一) 劳动力市场经纪人是市场经济发展的产物	(123)
(二) 劳动力市场的发展、特点、现状	(125)
(三) 经纪人在劳动力市场中的作用	(130)
(四) 劳动力经纪人的权利、义务和服务方式	(132)
(五) 劳动力经纪人应具备的素质	(136)
(六) 劳动力经纪人面临的问题	(140)
(七) 劳务服务机构简介	(142)
七、如何做技术市场经纪人	(144)
(一) 技术市场经纪人出现的必然性	(144)
(二) 技术市场经纪人的现状	(145)
(三) 技术经纪人的作用	(149)

(四) 技术市场经纪人应具备的素质	(151)
(五) 技术经纪人怎样为客户服务	(154)
附录:	(157)
附录一 中华人民共和国民法通则(摘选)	(157)
附录二 股票发行与交易管理暂行条例	(160)
附录三 外汇期货业务管理试行办法	(172)
附录四 期货经纪公司登记管理暂行办法	(178)
附录五 深圳有色金属期货经纪商管理暂行规定	(183)
附录六 我国有关房地产的法规和文件	(191)
附录七 中华人民共和国合同法	(214)

一、概 论

随着改革开放大潮的涌动,伴随着社会主义市场经济的发展,在我国一度沉没几十年的经纪人如今又堂而皇之地出现在市场经济大舞台上。不论在广州、深圳、珠海、上海、镇江、南京等沿海沿江开放城市,还是在重庆、武汉、长沙等内陆城市,抑或在部分县城,已随处可见经纪人来去的踪影。目前全国究竟有多少人从事经纪业务活动,没有一个统一的数目,但从对部分省市的统计和各种新闻媒体的宣传报道来看,保守的估计,大约不下几十万人。大多数是未经工商部门注册,而从事经纪活动的。在不断扩大的从事经纪活动的队伍中,人员情况十分复杂,来源十分广泛,几乎涉及到各行各业。他们当中有受过高等教育、年富力强的中青年,也有社会阅历丰富的离退休人员;有获得经济师、会计师、统计师、工程师、讲师等各类职称的人员,也有无任何职称的城镇待业人员;有企业、机关精简人员,也有自动停薪留职人员;有专职人员,也有兼职人员;有经过注册的,也有未经批准“地下”经纪人,凡此等等。经纪业务范围日渐宽广。无论在农副产品、家庭手工业制品、高档耐用消费品等生活资料市场,还是在木材、钢材、水泥、机械设备等生产资料市场;无论在科技、资金、人才、房地产等生产要素市场,还是在文化、体育、劳务等新兴市场,都成了经纪业务开展的天地。更可喜的是,经纪业务已从中介

传统的现货交易扩大到中介高级的期货交易。经纪人在市场经济的发展过程中,已充分显示出了他们的能量,日益受到社会各界的关注。不难预料,随着市场经济向纵深方向发展,必将使经纪人这一新的社会阶层日益壮大和完善。

(一)经纪业与经纪人

经纪业就是在商品流通中专门从事代理业务并向客户提供咨询和信息服务的行业。古今中外,从事这一行业的人员一直存在。只是在不同的历史阶段有不同的名称。据考证,在我国古代西汉时期就有专门介绍牲畜买卖的经纪人,时称“狙佺”。自唐起称这类人为“牙人”、“牙郎”、“牙佺”、“牙子”等,业务扩大到田宅交易说项等领域。宋代除承袭上述称呼外,因业务扩大到贸易信用担保,因而出现了“牙保”。因出现了从事说媒、贩卖人口的女性牙人,便称之为“牙嫂”、“牙婆”。元代由于蒙古族统治者垄断了国内外商业,禁止汉人和南人自由经商,从而使经纪牙人无从发展,只有在通商港口经营对外贸易的牙行,称为“舶牙”。到了明代,牙人发展较快,且形式各种各样,并有“官牙”与“私牙”之分。到了清代,才逐渐把此类人归入“经纪人”的概念之中,其中以上海为中心的江南地区,称之为“掮客”。在清代还出现了替外国资本家在中国市场上服务的中间人和经理人,这就是“买办”。“买办”既是外商的雇员,也是独立的商人。最早出现的是洋行买办,后来有了银行买办、轮船公司买办、保险买办等等。充当买办除须谙熟中外商情,能用英语会话,能与封建官府打交道之外,还必须向外国资本家提供信用保证,包括交付巨额的保证金

(视行业不同在二万至三十万两白银之间)和以买办坐落在上海租界境内之所有不动产作担保,订立《买办雇用合同》,以契约的形式固定下来,并在外国领事馆备案。如果买办有所违犯,将受到国外法庭的裁判。

到新中国成立后,由于特殊的历史原因,我国政府颁布条例和行政命令,采取一系列措施,取缔居间活动,经纪人职业在我国消声匿迹了几十年。

改革开放以来,随着市场经济的发展,客观上产生了对经纪人的需要,经纪人又活跃起来了,而今已成为经济生活中的一大“热点”,引起了人们的极大兴趣。

经纪人,从现代经济意义上来说,就是市场上的一种为买卖双方介绍交易获取佣金的居间商,是经纪业务活动的主体。它分为一般经纪人和交易所经纪人。前者是在交易所以外的市场上,如商品市场、物资市场、科技市场、房地产市场、人才市场、文化与体育市场、劳务市场等为买卖双方介绍交易获取佣金的中间商;后者是指按照交易所的规定,取得会员资格,并向交易所缴纳保证金,代理客户在交易所内进行交易并按规定的比例取得佣金的中间商。比如在证券交易所、期货交易所代客户买卖的中间商就属此类。一般来说,后一类经纪人所具有的素质较前一类经纪人要求要高,所具有的资格条件也较前一类经纪人严。这主要因为在交易所内代客户进行交易需要很高的专业知识和操作技巧。另外,交易所相对而言,比其它市场要求规范、严格得多。

经纪业已成为现代市场经济必不可少的重要组成部分。经纪活动的主体除了上述的经纪人外,还有一个重要的组成部分,这就是经纪人组织,包括经纪公司、经纪人事务所等。

经纪公司、经纪人事务所,它们是从事中介业务的流通组织。一般而论,它们需具备下列特征才能正常地开展业务。

1. 信誉卓著;
2. 拥有某一行业专门知识和技能的人才队伍;
3. 拥有自己的信息网和研究咨询机构;
4. 拥有一大批长期固定联系的客户;
5. 拥有相关的其它业务服务部门。

前面所说的交易所经纪人,基本上都是从属于经纪公司,才能开展经纪业务活动。这是因为只有交易所会员才能代客户进行交易,而要成为交易所会员需具备相当的资信能力。一般来讲,只有经纪公司才能具备,个人很难达到。因此,交易所经纪人从事经纪业务代表着它所依附的经纪公司。

在市场经济条件下,经纪人、经纪公司、经纪人事务所等,它们是市场流通的基本参与者与组织者,对搞活市场流通起着不可估量的作用。特别是在现代的证券市场和期货市场上,由于受会员数量的限制,不可能所有的人都可直接进行交易,经纪人与经纪公司因而成了绝对必需的组织要素。

(二)经纪人的素质

我们常常衡量一个国家有无发展前途,先看看该国国民的素质;衡量一个企业有无活力,先考察该企业员工的素质。这表明素质代表事物发展的潜力,显得非常重要。欲投身于经纪行业,想做一名出色的经纪人,也必须具备相当的素质。那么经纪人应具备哪些素质呢?我们把它归纳为八句话,即“身体要棒”、“信心要强”、“待人要善”、“仪态要美”、“知识要

广”、“谈判要巧”、“信息要灵”、“行动要快”。现不妨一一加以阐述。

1. 身体要棒。不管干什么工作，身体是最基本的一条，从事经纪业也不例外，甚至显得更为必要。这是因为经纪人从事中介业务，要牵挂两头。一头是买方、一头是卖方。只有对买卖双方的需求与供给信息全面掌握，才能撮合成一笔交易。这就比一般商人所费的时间、精力和劳动要大得多。如果不是这样，买卖双方能直接轻而易举地找到对方，那也就不会有大量的经纪人存在于世了。如果再看看交易所的经纪人每天所从事的工作，就会更加感觉到经纪人的辛苦了。无论是股票交易经纪人，还是期货交易经纪人，无不有“劳动强度大，工作节奏快”的感受。虽然前市、后市加起来只有几个小时，但工作内容相当丰富。有些大的证券经纪公司，场内经纪人每天要做上百万元的生意，期货经纪公司，场内经纪人每天要做的买卖有时更大。这些都充分地说明经纪人所从事的职业是比较辛苦的，绝不像一些人头脑中所形成的“不劳而获”之类概念那样。当然，那些靠权力等不正当手段作为中介而捞取厚利之事，该另当别论。由于如此，这就要求经纪人必须要有健康的身体，旺盛的精力，才能担此大任。有鉴于此，我们建议经纪人可采取如下措施，保持自己身体健康。

(1) 坚持体育锻炼。生命在于运动。经纪人坚持适当的体育锻炼是很有必要的。每个人可以找出适合自己的锻炼方式，如跑步、骑车、游泳、做广播操、打乒乓球、羽毛球、练气功等等。这些都可以因陋就简地锻炼起来。请注意，经纪人因从事的工作用脑较多，最好不要锻炼那些用脑费神的体育活动，如下棋、打牌等。请相信，坚持锻炼必有益，贵在“坚持”二

字。

(2)保证充足的睡眠。睡眠是恢复体能的有效形式,是保持身心健康的有效方法。如果睡眠不足,干起事来往往拖拖沓沓,没有精神,结果往往是心想事不成,欲速则不达。正如列宁所说的:不会休息的人就不会工作。我们可以设想,一个睡眠不足、头脑昏昏沉沉的经纪人,怎能有条不紊地跟对方谈交易?怎能给客户提供优质的服务?我们常听有的经纪人说:工作太忙,没时间休息。请记住古训:磨刀不误砍柴工。

(3)保持适当的饮食。要想有良好的身体,还必须保持良好的饮食习惯。许多营养学家和医学家,为了让人们拥有健康的体魄,研究出了无数条养生之道。我们没有必要去深究那些养生之道,但一些正常的生活习惯还是有必要遵守。主要包括:不要偏食,以便吸收多种营养成分;不要暴饮暴食,这样容易伤胃,造成消化不良;多吃水果、蔬菜;多喝开水;饮酒适量等等,以便有益于健康。

(4)尽量放松自己。“一张一弛,文武之道”,从事经纪行业也应如此。如前所述,经纪人一天的工作是比较忙的,尤其是交易所经纪人,他们的工作是相当忙的,劳动强度相当大。在国外,交易所经纪人一般在四十多岁就退下来。之所以如此,就是他们承受不了高强度的紧张工作,不得不放弃。可见,经纪人在工作的时候是全神贯注的,要保持旺盛的精力全身心工作。而要达到工作时这样的要求,就应该在工作之余学会放松自己。如看看电视、电影作为消遣;听听音乐,自我欣赏;拜访朋友,三杯两盏地小酌聊天;敞开胸怀,与家人漫谈……,凡此等等,不拘一格,保持身心舒畅。

2. 信心要强。人们常说,自信乃成功的一半。也许大家

都有这种感觉，干什么事，如果有了自信心，往往会干得越来越得心应手。一些本来闻所未闻的疑难问题却能够迎刃而解。究其原因，是因为自信心能够使你保持清醒的头脑，说话不慌不忙，干事不忙不乱。试想如果一个经纪人去介绍交易，对自己所说的话，模棱两可，对自己能办的事，毫无把握，怎么能够赢得客户的信赖？别人不说你是个骗子那才怪哩！经纪人本来就是做中介买卖的，不拥有实实在在的商品，只是为买卖双方穿针引线，代客户作信息咨询。只有对自己所说的，保持绝对的自信，对方才会听你的，你所付出的劳动才会有价值。不过，要切忌挂羊头卖狗肉。如果这样，再大的自信，也只能以失败而告终。一个经纪人要树立起自己的自信心，绝不是壮壮胆子，润润嗓子就能了事的。在这里，自信心来源于你对市场行情信息的准确把握，来源于你对商品知识的全面掌握，来源于你对市场趋势的正确预测，来源于你对业务环节的十分熟悉。一句话，来源于你能够确保自己对客户提供高质量的服务。

3. 待人要善。这是指对你服务的客户要友好相处，要乐于助人，要热情关切。这都是经商之道，生财之道。经纪人作为一种居间商人，要想把生意拉大，客户增多，也必须具备这样的素质。如何待人友善？我们认为友善=真诚的微笑+开朗的心胸+亲切的态度。一本书上这样写过：狗为什么能获得主人的欢心，秘诀在于看到主人，能立刻摇起尾巴。对人友善，自然必得回报。人没有尾巴，但有比它更管用的东西，那就是“微笑”。如果你能对你的客户保证真诚的微笑，我们相信与你保持固定联系的客户会日益增多。要报出真诚的微笑，应该具有开朗的心胸，要给人一种亲切的感觉，否则，就会

给人一种笑里藏刀的印象。乐于助人是指助人为快。经纪人应该具备这样的素质，要想方设法去帮助别人，切忌落井下石。买卖双方之所以要中介人起桥梁作用，就是因为他们都有难处，找不到供给或需求的对象。如果你因为有了信息而掐别人的脖子，故意抬高佣金，就是为难客户，不是正当地帮助别人，自然做不了长久的经纪人。好的经纪人，应该努力为买卖双方提供准确的信息，力求及时而准确，取得合理的报酬，这就是经纪人应该要做的事情。热情关切，就是要表现出一种兴奋和自信，要守时、守份和彬彬有礼。作为经纪人来讲，要赢得客户的好感，应该把你的自信心充分地表现出来，要对促成这笔交易表现出极大的兴趣，从而引起客户的认同，使客户对你深信不疑。热情应该出自内心，不应是装出来。装出来的热情，往往会事与愿违。对客户要有关切之心。这就要求经纪人倾听客户的要求，要替客户着想，以礼待人，给人一种“守信用”的印象。无疑，这样的经纪人必定会生意兴隆。

4. 仪态要美。爱美之心，人皆有之。跟人打交道，应该给人一种美的感受。如果一个经纪人看上去阴险狡诈，别人即使与你打交道，总会感觉到心里不踏实，提心吊胆，怕上当受骗。因此，注重仪表是现代生意场上很看重的一个方面。注重仪表，倒不是要你天天去美容院、美发厅走一遭，而只是要求你服装穿整齐些，衣服干净些，领带打好一些，面孔多修一些，鞋子擦亮一些。这样就会给人一种精明能干的感觉。客户也就会愿意信任你。

5. 知识要广。这实质上是要求经纪人应具备较高的文化素质。当今世界，科学技术日新月异，知识更新速度日益加

快,新产品不断增多,人们的消费观念时常在变。面对着这变动不止的世界,不经常换换脑筋,掌握些新知识、新思想、新方法,是跟不上时代的步伐的。作为经纪人来讲,欲捕捉有价值的信息介绍给客户,不断更新自己的知识、思想和方法显得尤为重要。经纪人如果没有广泛的知识,就无法与外界打交道。这是由他所从事的职业所决定的。经纪人就是要广泛与外界打交道,建立各种信息网络。简单地说,就是要建立各种相互联系的关系网,以便迅速开展自己的工作。而要广泛与外界接触,会遇到各种不同的人,各种不同的业务,这样就往往要说各种不同的话,办各种不同的事。这就要求经纪人要见多识广,知识相当丰富。那么在浩瀚的学海中,如何掌握一些有用的知识呢?这里,我们向你作出推荐,主要学习和掌握如下一些基本知识。

(1)经济学知识。经纪人是市场经济的产物,并为市场经济服务。无疑他需要到市场中去锻炼自己,完成自身的职能,实现自身的价值。这样,经纪人了解和熟悉与市场有关的经济学知识,应该说是必备的文化修养。时下各种股票交易培训班、房地产交易培训班、期货交易培训班以及地地道道的经纪人培训班等等非常走红,吸引大量的人们参加。之所以如此,是他们清醒地感觉到不懂经济,是搞不好经济工作的。作为从事经纪工作的经纪人来讲,要有这种明白感,要主动地学习相关经济知识。如社会主义市场经济理论、西方经济理论等宏观经济科学,市场营销、市场调查、广告学、商品学、公共关系、企业管理、消费行为、商务谈判等微观经济科学和应用经济科学,都要有所了解。另外应了解所从事的业务的一些专门知识。