

# 经纪人

林京耀 陈共炎 张承旭 主编



期货经纪人丛书  
乔 刚 主编

北京工业大学出版社

375567

L58

期货经纪人丛书

# 经 纪 人

林京耀 陈共炎 张承旭 主编



北京工业大学出版社



### 内容提要

经纪人是指为各种经纪活动牵线搭桥而从中收取佣金的个人或组织。80年代以来,随着市场经济的发展,我国经纪人也日趋活跃。本书不仅详细地介绍了我国经纪人产生和发展的历史过程,还对商品经纪人、证券经纪人和期货经纪人进行了专门介绍,探讨了一个成功的经纪人应当如何培育和选择客户、如何进行正当的经纪活动。本书的特点:一是实用性,力求向读者展示商品经纪、证券经纪和期货经纪活动的操作程序;二是通俗性,尽量运用通俗易懂的语言向读者介绍高度专业化的证券、期货等经纪活动。

· 期货经纪人丛书 ·

## 经 纪 人

林京耀 陈共炎 张承旭 主编

\*

北京工业大学出版社出版发行

各地新华书店经销

孙中印刷厂印刷

\*

1994年3月第一版 1994年3月第一次印刷

850×1168毫米 32开本 印张:7.75 字数:185千字

印数 1~10000册

ISBN 7-5639-0360-7/F·47

定价: 8.20元

## 期货经纪人丛书

主编: 乔 刚

特邀编委:(以姓氏笔划为序)

|     |     |     |     |
|-----|-----|-----|-----|
| 王家瑞 | 杜 岩 | 陈宝璞 | 吴 硕 |
| 杨庆文 | 赵凤梧 | 耿 亮 | 高铁生 |
| 贾覆让 |     |     |     |

编委:(以姓氏笔划为序)

|     |     |     |     |
|-----|-----|-----|-----|
| 于海莲 | 王文军 | 叶小叶 | 丛小路 |
| 左沃生 | 乔 刚 | 李 杰 | 李 革 |
| 李春生 | 许 勇 | 刘瑞中 | 来卫平 |
| 陈共炎 | 张建同 | 张承旭 | 张晋生 |
| 张卫平 | 邹德军 | 武小强 | 周奇凤 |
| 赵学军 | 谈志琦 | 梁燕成 | 黄耀华 |
| 廖 一 | 薛明明 |     |     |

## 序 言

近几年来,期货交易在我国已成为继股票证券、房地产之后又一经济热点。自1990年我国第一个以发展期货交易为目标的郑州粮食批发市场成立之后,又陆续有一些重要的商品交易所纷纷在深圳、上海、北京等地设立。1992年下半年以来,期货经纪公司的组建急速发展,企业及居民个人参与期货交易的范围也日益明显扩大。但同时,在我国期货市场的发展过程中,也出现了一些令人担忧的问题。这些问题除了同我国目前正处于新旧体制转化、经济体制及经济政策还存在诸多不适应、期货交易管理机构和期货交易法规建设尚不健全之外,恐怕同我们目前还缺乏足够数量的、高素质的期货经纪人,也有着直接的关系。

众所周知,期货市场是通过交易所会员、期货经纪人而实现其交易活动、并面向全社会开放的。因此,全社会各个方面对于期货交易所的参与程度及状况如何,就同我们是否具有一批高素质的期货经纪人密切相关。期货交易是国际公认的高风险同时也是高智力行业,它不仅需要期货经纪人具有关于期货交易的专业知识,同时还要具备更为广泛的信息收集、整理和判断的能力。能否在我国尽快培养并发展一批高素质的期货经纪人,就成为关系到我国现有的商品交易所和整个中国期货市场能否健康发展的一个重要问题。正是由于如此,我们组织编写了这套以期货经纪人及其他相关读者为对象的期货经纪人丛书。

在我国,要成为一个合格的期货经纪人,首先就要从思想观念上彻底摆脱旧有的经济体制下所带来的习惯和影响,对市场经济的运行规律有一个基本的了解和把握,进而对期货市场的功能、期货交易的原理有一个基本的了解。实践中我们也可以经常发现,很多同志因为过去多年实行计划经济的影响,对现代期货交易不甚

了解,往往是带着现货交易的概念进入期货市场的,这对于他们正确运用期货市场和我国期货市场建设的健康发展,都形成了某种不利影响。所以,对于什么是期货及期货市场、期货交易的基本原理等,应有基本的了解和把握。

当然,对有些关于期货交易的概念,理论上也并没有完全一致的说法。比如,对于什么是期货交易?它与现货交易是怎样一种关系?事实上就存在各种各样的解释。依照我的理解,所谓期货交易是同现货交易相对应的,现货交易一般是指交易双方成交之后当即钱物两清(或在较短时间内进行实物交割),双方实现所有权转移。而期货交易从其最一般的意义来讲,就是指买卖双方成交后在约定的未来的一个时间里进行交割的一种交易方式。但在社会经济实践过程中,期货交易实际上是在上述涵义基础上逐步分化为两种类型:一种是指买卖双方以实物交割为目的而签订的远期合约;另一种则是在高度组织化的交易场所买卖由交易所统一制定的关于某种商品或金融工具的标准化合约。目前,人们通常称前者为远期合约交易(FORWARD TRADE);而称后者为期货交易(FUTURES TRADE)。

还有,对于什么是套期保值?其功能是什么?实际上也存在不同的说法。对于这些概念内涵的解释,本世纪的四五十年代之间也发生了一些变化,著名的经济学大家如凯恩斯、希克斯、卡尔多等,也都曾不同程度地参与过这一讨论。对于套期保值的内涵,他们中间有的讲是“排除”了风险,使套期保值者可以从事“没有风险的经营”;而有的人强调,套期保值只是“减少”了风险而不是“避免”或“消除”了风险。早期对套期保值的解释,一般是指它使套期保值的状况稳定,其目标是确定性;而后来则普遍认为,套期保值者并未能使其状况稳定,而只是实现了不同类型风险的替代。对于套期保值中是否含有投机成分,更是仁者见仁,智者见智。当然,对于广大期货经纪人来说,并不需要陷入这种纯理论概念之争,但若对有关

期货交易的概念没有一定的了解,其从事期货交易的实践也难免会陷入一种盲目性。

作为合格的期货经纪人,除了要对期货市场、期货交易的基本原理有所把握之外,还需掌握能够得以熟练运用的期货交易技巧。我们都知道,在期货交易技巧中,基本上可划分为两大派别,即所谓技术分析派和基本因素派。尽管这些不同的分析方法和派别都有不同的体系和内容,但在实际操作当中,我们不难发现,成功的交易者往往都是将它们兼收并蓄、综合加以运用。期货交易市场往往是一个瞬息万变的市場。任何变化均可给市场参与者带来损失或盈利。因此,在期货交易技巧上,要求期货经纪人必须根据自身的条件和市场的实际状况,将不同的理论和方法加以综合运用,而不是拘泥于某种固定的理论和公式。实践中成功的期货经纪人,都是通过长期的理论学习和实践经验的积累,注意审时度势、灵活运用,摸索和创造出适合自身特点并行之有效的交易技巧和交易方法。如在入市时机、指令的选择、资金的运用、品种的分布、合约期限的长短等各方面作出精心的筹划,以使自身在多变的市场环境中保持相对有利的地位和优势。只有那些在以上诸方面下得苦功、且注意积累成功经验的人,才会以出色的交易技巧提高自身代客交易的成功比例,使其业绩为社会公众及客户所敬佩,也可成为令同行所折服的佼佼者或排头兵。

作为期货经纪人要实现其交易行为,事实上总是要进入某个或某些交易场所。然而,要使其能够成功地参与那里的期货交易,就要求他们对其将要进入的市场的条件与情况,有一个比较好的了解和把握。从国际上来看,虽然不同的期货交易市场在基本规则上都是相通的,如都是实行公开、公平、公正原则,采用会员制、保证金制度等,但在具体的组织方式、上市品种、结算办法等方面,还存在诸多的差别。从我们国内交易所的设置来看,就可区分为由政府出面组办的和由企业自发联合创办的;在组织形式上有的是采

取会员制的事业法人,有的则是具备会员制形式的有限责任公司;在成交方式上,有的采取公开叫价,更多的则采用计算机撮合,有的实现了交易、结算的全自动化,而有的则停留在手工结算的阶段;有的交易所的全部上市品种都是现货或远期合约,有的仅对部分上市品种采用了标准化合约,有的则全部实行的是标准化期货合约;有的交易所尚属于单品种的专业交易所,而有的则成为多品种、多交易池的综合性交易所。如果就交易规则、结算规则等方面来看,各个交易所更是千差万别。这就要求期货经纪人必须深入细致地了解其所要进入的期货市场的具体情况,这样才有可能使其在参与交易过程中,尽量减少一些不应有的失误。

要成为一个成功的期货经纪人,除了应具备以上几个方面的素质外,恐怕还有十分重要的一点,就是要培养一种良好的敬业精神和职业道德。期货交易是高风险行业,同时也可能会带来高收益,所以作为经纪人,在从事期货交易中,就常常会在种种市场机会面前,面临着一种严格的职业道德考验。瞬间的高额收入,常常会使某些意志薄弱者利令智昏,丢掉职业道德,损害客户利益,以牟取个人私利,这也是期货行业纠纷、诉讼繁多的一个重要原因。所谓经纪人的职业道德,恐怕最为重要的就是对客户的忠诚,信奉客户第一、客户至上的原则。这就要求他们在从事期货经纪活动中必须如实地向客户揭示进入市场的风险,及时准确地为客户提供信息,作好客户投资的参谋,竭诚地为客户进行服务,忠诚地捍卫和保护客户的利益等。所以,作为高素质的期货经纪人,除了要熟悉期货交易的基本原理和善于熟练运用期货交易技巧之外,更重要的是能够信守期货行业的职业道德,正确处理自身与交易所、同其他经纪人,特别是与客户之间的关系,凭借着为客户提供优质服务来发展自己的业务和开展同行之间的竞争。也只有那些具备良好职业道德的期货经纪人,才会在激烈的市场竞争中,处于较为有利的地位。同时,良好的职业道德,也是增加自己的客户,壮大自身

在交易所中的市场地位和实力的重要的基础和条件。

显然,在我国期货市场建设刚刚起步,期货交易刚刚有所发展的情况下,要在短时期内尽快培养起一批高素质的期货经纪人,任务是相当艰巨的。然而,正是因为其艰巨而同时对于我国期货市场建设的发展又关系重大,才需要我们为此作出不懈的努力。正是出于这样一种考虑,我们推出了这套有关期货经纪人的系列丛书。这套丛书从理论探讨和实务操作两个方面,以分专题的方式就期货市场、期货交易的一些基本问题进行了阐述,主要内容包括:经纪人,交易所、经纪公司与期货市场,交易所组织与管理,金融期货,期权,期货经纪公司的组织运作与管理,期货合约设计,期货价格分析,期货交易技巧,期货交易的结算与风险管理,期货交易中的计算机操作与管理等。这套丛书主要是以北京商品交易所的高级管理人员为主,同时聘请了部分高校和科研院所的研究人员参加了编写。我衷心地希望这套系列丛书能够对我国期货经纪人队伍的培养和成长有所帮助,也希望它能够对那些对期货交易有兴趣的各类相关人员提供参考。

我国市场经济新体制的建立,呼唤着期货市场,而期货市场的发展与完善,又迫切需要有一支具备足够数量的高素质的期货经纪人队伍。这需要我们社会各界为之共同努力。我相信,经过我们大家的共同奋斗,在中华大地上,一定会迅速崛起一支充满活力的高素质的期货经纪人队伍。他们将会以其优异的业绩,在国际期货行业中扮演重要角色,拥有举足轻重的地位和作用!

乔 刚

· 1993年12月于北京

## 目 录

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 序 言               | 1   |
| 第一章 总论:经纪人重登中国舞台  | 1   |
| 一、无所不能的经纪人        | 1   |
| 二、夹缝中生存的经纪人       | 7   |
| 三、形形色色的经纪人        | 12  |
| 四、经纪人的特点          | 21  |
| 五、渐趋成熟的经纪人        | 25  |
| 第二章 掮客            | 30  |
| 一、掮客的含义与由来        | 30  |
| 二、倒买倒卖与掮客业务       | 36  |
| 三、目前我国掮客的活动状况     | 37  |
| 四、几种特殊掮客          | 41  |
| 五、加强对掮客经营活动的管理    | 47  |
| 第三章 商品代理商         | 50  |
| 一、国外代理商的类型        | 53  |
| 二、我国代理商的实践        | 58  |
| 三、进一步完善我国代理商制度    | 72  |
| 第四章 证券经纪商         | 77  |
| 一、证券市场和证券交易所      | 77  |
| 二、经纪人、自营商和专业会员    | 83  |
| 三、经纪人的核准、义务与管理    | 89  |
| 四、保证金要求和佣金比率      | 95  |
| 五、经纪公司和我国证券经纪业的发展 | 101 |
| 第五章 证券经纪程序:指令与操作  | 108 |
| 一、证券交易前的准备工作      | 108 |

|                             |     |
|-----------------------------|-----|
| 二、委托指令 .....                | 118 |
| 三、交割、清算与过户 .....            | 129 |
| 四、领取股息和债券本利 .....           | 134 |
| <b>第六章 期货经纪商</b> .....      | 140 |
| 一、期货经纪商的存在型态与相关法规 .....     | 141 |
| 二、期货经纪公司的经济状况 .....         | 149 |
| 三、 <u>期货经纪公司的组织结构</u> ..... | 152 |
| 四、期货经纪程序：从开户到清算 .....       | 155 |
| 五、期货经纪管理制度 .....            | 161 |
| <b>第七章 客户的培育与选择</b> .....   | 165 |
| 一、吸引客户 .....                | 165 |
| 二、建立信任与好感 .....             | 166 |
| 三、了解客户 .....                | 171 |
| 四、客户的培育 .....               | 181 |
| <b>第八章 善投机者为俊杰</b> .....    | 187 |
| 一、潇洒话投机 .....               | 187 |
| 二、股市投机交响曲 .....             | 192 |
| 三、期货投机——玩的就是心跳 .....        | 205 |
| <b>第九章 时势造英雄</b> .....      | 213 |
| 一、大前提：关于计划与市场的政策演变 .....    | 214 |
| 二、时势造英雄 .....               | 221 |
| 三、经纪人的期盼 .....              | 229 |
| <b>后 记</b> .....            | 231 |

## 第一章 总论:经纪人重登中国舞台

### 一、无所不能的经纪人

在发展市场经济的浪潮中,“大生产、大流通、大市场”的格局正在逐步形成。沉寂多年的经纪人和经纪行业悄然复生,并迅速“火”遍大江南北。据统计,在广州持“商品中介服务许可证”并有资格从事合法经纪活动的经纪人超过 3 900 人,南京市已出现了 238 名由工商局核准注册的合法经纪人。市场经济发育程度相对较高的深圳、珠海、上海、海南、漳州等地,经纪人活动早已由“地下状态”转入“地上状态”,而市场经济发育程度相对滞后的地区比如新疆维吾尔自治区奇台县、山东省平度市、河北省大名县的农民经纪人在农副产品流通领域中格外活跃,他们为搞活流通、搞活经济立下了汗马功劳。即使是处在边远山区的山东省沂蒙山区等老区,经纪人队伍的建设步伐也并不比沿海开放城市建设的步子慢,仅日照市一地,就有一支不下于 5 000 余人的经纪人队伍。这些经纪人凭电话传递信息,或穿行于国内外市场,一次多者可获得几万元的收入,低者也不少于几百元。人称北方小温州的岚山头镇,约有 3 000 人经纪海产品,有百分之五十以上的人从事经纪海产品出口,已同世界 21 个国家和地区建立了联系网络。许传柏曾是一个老实巴交的农民,前几年才刚刚做小本生意,以后转为经纪海产品和农副产品业务,不久又增加了房地产经纪业务与投资经纪业务,并先后与美国、日本、新加坡、香港客商建立定向联系,仅 1992 年他就经纪了 7 家商行的 20 多项项目,经纪费收入极为可观。

于是,现实生活中出现了如下所列的真实事例。

在上海,每逢亲友相聚或碰见好友,谈话经常按如下的程式展开:“你有房子经纪业务吗?期房可得佣金5%,当个经纪人可不亏呀!”“我朋友想投资上百万美元,您给留点心投向,好处还怕亏了您这经纪人不成?”“有街面房子哦?您给经纪经纪,地段好的话,介绍费不会少于10%的”。地下经纪业务已经非常红火。

在漳州,电话中听到最多的是:“能不能帮忙请一位家庭教师”“能不能帮忙卖掉我们家的20英寸旧彩电”“能不能请您帮忙给介绍一套房子”,……这些问题只须打电话,找个经纪人便可迎刃而解了。

在深圳,“要得富,炒股票”已经成为占市民人口绝大多数的股民的座右铭,而与股票同样有诱惑力的则是股票经纪人。穿红马甲、黄马甲的经纪人已经成为深圳最为“炙手可热”的人物,经纪人甚至被视为呼风唤雨的人物。《深圳青年报》中曾刊载经纪人的亲身感受,这篇记实报道中描述说:“与股票同样有诱惑力的是我们股票经纪人。谁叫你是管股票发行买卖的?找你,那还会错?于是,各种各样的人,各种各样的关系,直接的也好,间接的也好,哪怕只沾一丁点儿边,都会找上门去。上班找不到下班找,正门进不去后门来。‘围、追、堵、截’、‘前后夹击’,啥法子都有。”

于是就出现了不少如下的典型事例。

前些年,漳州就有不少人早早干起了纪人行当。家在漳州市北京路尾的林某便是其中的一员。林某今年仅仅34岁,本是漳州市五文化系统某公司的一位普通的业务员,他十分熟悉家电销售业务。1991年,他向单位正式办理了停薪留职手续,自筹资金4000多元,在家中装了一部电话,配备了一只BP机,正儿八经地作起了家电买卖经纪人,一年过去,他早已腰缠万贯。

上海某君熟悉经纪之道已有数年,他虽无职无权,股市没敢闯,第二职业又缺“底分”(资金)和“底气”(指心理素质和风险承受

力),他选择了不丢饭碗的无本买卖——作一名“掮客”,无本起家。他先从替人代买紧俏飞机票、火车票开始发迹,专事牵线搭桥,从中以“带鱼调带鱼”而渔利。几年下来,小本聚成大本,做起经纪业务来动辄数万、十几万元的“掮客”生意,诸如水泥、钢材、汽车、房地产。此君的经纪之道围绕一个宗旨就是:市场什么紧俏,他就会瞄准做这些无本买卖。在接受《解放日报》记者采访时“侃”起了他的规划:眼下正处于计划经济向市场经济过渡的“临界线”,原有的正常计划渠道出现堵塞、断流,市场机制尚未发育而成,而大商业、大流通、大市场的建成,就需要经纪人的牵线搭桥和推波助澜。加之上海的廉政建设日益加强,一些有权无钱的人不敢贸然伸手,唯恐染上一身“膺”,转而通过第三者经纪人转手操作,对于“回扣”、“好处”,满可以笑纳。目前又是机不可失,迟干不如早干,因为眼下经纪人的交易又多为低水平的买卖,国家尚未制定有关的管理法规,当个经纪人既不用登记,亦无须纳税,佣金再低吧,也是一笔无须纳税的额外收入,不要白不要。该君正磨拳擦掌,准备抓紧时间,尽可能通过经纪业务的扩大,先赚一大笔钱再说。

沿海省市掀起了“经纪热”,而内陆地区亦是不甘落后,大有后来居上之势。1992年12月1日《法制日报》曾作了如下的报道:

“目前,随着河北省大名县经纪人协会宣告成立,全县1529名经纪人开始到工商行政管理部门申请办理营业执照和经纪人证书,使这个县经济生活中实际存在的经纪人由隐蔽转为公开,取得了合法地位。”

近年来,大名县经纪人队伍不断壮大。这些靠吃“信息饭”的经纪人,过去由于顾虑政策变后“挨整”,都是悄悄地干。大名县政府鼓励经纪人公开走向市场。大名县工商局筹建了经纪人协会,制定了章程,并设立了5个经纪人事务所。

经纪人合法地出现在市场上,取得了社会的承认。大名县南李庄乡道村的董司荣,有40年的牲口经纪人生涯,在冀鲁豫交界市

场享有很高威望。10个县100多名牲口经纪人都与他保持联络,年中介收入上万元。大名县原外贸局局长方登峰,是财贸战线上的老兵,业务关系遍布海内外,1989年退休后,当起了经纪人,每年为当地联系外贸出口绿豆50万公斤。

经纪人的活跃,沟通了商品交流。1992年1月至11月,大名县通过经纪人成交的农副产品总量占集贸成交额的60%。

经纪人在社会经济生活中已经扮演了日益重要的角色。人们不难注意到,各种个体的、民办的、官办的经纪人和经纪人群体的触角,现已深入到金融、科技、物贸、交通、文化、社会功能等方方面面。经纪人作为一个正在形成中的新兴社会阶层,处处显示着他们的能量。

随着股票、证券业的兴起,一些具有金融知识和灵通信息的经纪人成为众多投资者青睐的能人。著名的武汉证券公司是上海、深圳证券交易所遍布在全国的二百五十多个异地会员之一。目前在这里登记开户的股民已达3万之多,各地委托代理的股票近50种,110名职业经纪人仅仅在1992年11月就创下股票成交额达900万元人民币,它的经纪人享誉中南地区。

一直被视为“圣地”的科技殿堂,如今也成为经纪人一展身手的舞台,各种科技公司纷纷挂牌营业。三个月前,何阳创办了北京和洋民用品新技术研究所,靠出“点子”和卖“智慧”净赚了四十多万人民币,此消息一时轰动全国。与何阳不同的是,武汉李建平创办的“长江科技服务公司”主要从事科技信息经营,现在平均每月代为技术研究单位转让技术50余项,被誉为科企联姻的“红娘”。

一台大型文艺演出、一部电视剧的拍摄、一本畅销书的出版、一次对名演员的采访,都有经纪人的身影出现。北京的杨君、上海的王毅刚等已经成为知名的文化经纪人。

当各种民办经纪人四处活跃,火遍全国之时,一些官办机构也不甘寂寞,一些专利事务所正积极为企业、科研单位充当技术转让

的媒介,以此收取少量的中介服务费,并开始向半职业化的经纪人方向演变。

就在经纪人日益活跃的同时,经纪人事务所、甚至经纪公司已经在中国社会经济生活中出现。商品现货市场上有经纪事务所或经纪公司,证券市场上有经纪公司、经纪商。在中国期货市场构建的过程中,职业性的期货经纪公司开始扮演重要的角色。

1990年底至1991年初,漳州市区一条小街厦门路口上,出现了一家建筑劳务经纪人事务所,该事务所专门从事居间服务收取佣金活动。许多外地民工纷纷到此登记。不少集体、个体建筑企业,也都委托该经纪人事务所物色小工。经纪人事务所每介绍一个小工,分别向双方收取10~20元不等的佣金,生意一直比较兴隆。笔者曾作过系列调查:张川晖曾在建筑劳务经纪人事务所工作4年,他每月平均介绍三十多人次的劳务人员。而在此之前,在深圳、珠海等经济特区,已经出现了不少职业介绍所,尽管它们都没有取名为经纪人事务所,但它们从事的实际上就是居间服务收取佣金的经纪活动,可以看作是经纪公司的雏型。

影响最大的莫过于上海首家经纪人事务所的建立。1992年12月5日,由新民晚报信息咨询服务公司和上海静安区工商学会联合创办的新民经纪人事务所正式开业。该经纪人事务所直接参与经济、文化、教育、体育、旅游、科研、知识产权转让等中介服务,组织经济促销活动,并接受企事业委托,开展各种经纪代理业务。新民经纪人事务所的有关人士在接受记者采访时透露,该所还将配合工商行政管理部门对持证经纪人加强管理,提供服务,进行引导;帮助一些从事中介服务的科技人员、离退休人员、无业待业人员进行业务培训,帮助考核合格者申请领取经纪工商执照和资格证书;同时保障经纪人的合法权益和经纪人的合法活动。该经纪人事务所的创办,意味着大上海过去长期被贬为“掮客”的经纪人理直气壮地登上了市场经济大舞台,意义是极不寻常的。《经济日

报》、《文汇报》、《新民晚报》为此纷纷刊登了报道，热情洋溢地赞颂该经纪人事务所是“涉足市场经济深海区”的“一项创举”，它在现货市场中产生了巨大的“轰动效应”。

在证券市场中，代理发行和在投资者买卖股票时作为经纪商的证券公司，在深圳、上海股市中独占鳌头。深圳市证券经营机构从初创时的3家发展为10多家，营业网点从4个扩大到16个，从业人员从34人增至400多人。上海经营股票的机构有申银、万国、海通三大证券公司，营业网点几十个，从业人员300多人，股票交易操作基本上实现电脑化。而证券业的中介机构的有关管理条例中，明文规定不准“个体户”经纪人参与交易所活动，但却不限制各种金融机构附属的全民、集体证券业务机构——“团体掮客”。目前证券经纪商在我国发育很快。据不完全统计，至今全国有100多个大城市开设了证券转让市场、省市级专业证券公司46家、各类信托公司证券部和营业部300多个，证券交易柜台达1000余处。

期货市场建设试办工作取得了新的突破。1992年12月22日，我国国内首家期货经纪公司——广东万通期货经纪公司正式成立，它在客户管理、代理管理交易规则上，一开始就与国际市场顺利接轨。紧接着，12月28日起，上海金属交易所内相继开业5家经纪公司，它们分别是：上海金属材料总公司永大金属经纪公司、中国金属工业上海经纪公司、铜陵有色金属上海经纪公司、深圳宏光金属期货经纪公司。预计它们将成为我国第一次真正开始的金融期货交易中的主角。与此同时，国务院经贸办批准和国家工商局注册的中国国际期货有限公司宣告成立。职业经纪公司的建立，意味着中国期货市场的建设迈开了新的一步，预告了光明的前景。

问题是，在市场经济条件下，经纪人的概念究竟是什么？类型有哪些？它究竟起到了什么作用？经纪人与经纪公司的关系是什