



经纪执业实务指导用书

证券经纪人

ZHENGQUAN
JINGJIREN

唐立军 主编

中国工商出版社

经纪执业实务指导用书

证券经纪人

唐立军 主编

中国工商出版社

责任编辑 李稳定

封面设计 SUN 工作室

图书在版编目(CIP)数据

证券经纪人/唐立军主编. —北京: 中国工商出版社, 2007. 4
ISBN 978 - 7 - 80215 - 138 - 3

I. 证... II. 唐... III. 证券交易 - 经纪人 - 基本知识
IV. F830. 91

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 052356 号

书名/证券经纪人

主编/唐立军

出版·发行/中国工商出版社

经销/新华书店

印刷/北京翌新工商印制公司

开本/880 毫米×1230 毫米 1/32 印张/11.75 字数/310 千字

版本/2007 年 5 月第 1 版 2007 年 5 月第 1 次印刷

印数/01—4000 册

社址/北京市丰台区花乡育芳园东里 23 号 (100070)

电话/(010)63730074, 63748686 电子邮箱/zggscbs@263.net

出版声明/版权所有, 侵权必究

书号: ISBN 978 - 7 - 80215 - 138 - 3/F · 591

定价: 25.00 元

(如有缺页或倒装, 本社负责退换)

本书编委会

主 编 唐立军

编写人员 唐立军 杨 靓 刘雪松

龚 平 李夏霖

前 言

证券业是我国经济体制改革中发展起来的新兴行业，是我国改革开放的产物。自1990年12月19日上海证券交易所正式成立，我国证券市场从无到有，从小到大，稳步发展，逐渐走向成熟，成为我国经济生活中的重要组成部分，在国民经济发展中发挥了积极作用。

随着我国证券市场的规范发展，证券行业对相关人才需求潜力巨大，特别是随着我国证券经纪人制度的推行，越来越多的投资者通过经纪人来代理进行证券买卖活动，不断扩大客户数量和越来越全面、专业的服务，从技术到管理都对证券经纪人的素质、能力提出了更高要求。

基于以上考虑，本书从证券经纪人的一般情况，证券经纪人的从业管理、证券经纪市场、证券交易、证券经纪业务、证券经纪营销、证券经纪业务内部管理以及网上证券经纪业务等方面，较全面系统地归纳、介绍、分析了证券经纪业务的流程、技术与管理要求。本书的特点是全面性、应用性强，符合证券经纪行业岗位技能培训与考核鉴定的需要，也便于证券行业广大从业人员学习参考。

由于本书编写周期较短，加之编写人员对证券市场变化情况认识和把握的局限性，书中难免有疏漏和不当

之处，欢迎读者批评指正。在本书编写过程中参阅了一些已经公开出版的教材、专著和相关读物，在此一并表示感谢。

作者

二〇〇七年四月

目 录

第一章 证券经纪人概述	(1)
第一节 证券经纪人的概念与分类	(1)
一、证券经纪人的基本概念	(1)
二、证券经纪人的分类	(6)
三、证券经纪人的注册制度	(8)
第二节 证券经纪人的基本职能	(13)
一、证券经纪人的宏观职能	(13)
二、证券经纪人的微观职能	(17)
第三节 证券经纪人的作用与特征	(20)
一、证券经纪人的作用	(20)
二、证券经纪人的主要特征	(22)
第四节 证券经纪人的发展	(23)
一、我国证券经纪人的发展状况	(24)
二、我国证券经纪人的发展要求	(27)
三、证券经纪人的发展趋势	(28)
 第二章 证券经纪从业人员的管理	(30)
第一节 证券经纪人的条件和素质要求	(30)
一、证券经纪人的基本条件	(30)
二、证券经纪人的综合素质	(33)
三、合格证券经纪人的全貌	(42)

第二节 证券经纪人的招聘与培训	(43)
一、证券经纪人招聘的来源	(43)
二、证券经纪人的招聘与面试	(47)
三、证券经纪人的系统培训	(50)
第三节 证券经纪人的资格认证	(54)
一、证券经纪人的认证考试	(54)
二、证券经纪人的认证管理	(55)
第三章 证券经纪市场	(61)
第一节 证券市场的构成与发展	(61)
一、证券市场的概念与构成	(61)
二、我国证券市场的发展	(67)
第二节 证券公司的业务与运营	(72)
一、证券公司概述	(72)
二、证券公司的主要业务	(85)
三、证券公司的运营管理	(88)
第三节 我国证券经纪业的发展	(91)
一、我国证券经纪业发展的总体情况	(91)
二、我国证券经纪业的转型与发展趋势	(94)
第四章 证券交易	(98)
第一节 证券交易概述	(98)
一、证券交易的概念、种类和场所	(98)
二、证券交易的方式与参与者	(112)
三、证券交易所的会员席位与基本制度	(116)
第二节 证券交易的基本规程	(120)
一、开户	(120)
二、委托买卖	(123)
三、竞价与成交	(128)

四、新股发行的网上申购	(130)
五、配股与债转股	(134)
六、交易费用	(139)
七、股票交易术语	(141)
第三节 证券交易管理	(143)
一、证券交易的经纪业务管理	(143)
二、证券交易的自营业务管理	(149)
三、证券交易的风险管理	(154)
四、证券交易中应禁止的不正当行为	(160)
第五章 证券经纪市场业务	(165)
第一节 证券经纪业务的主要模式的发展历程	(165)
一、散户厅模式	(166)
二、大户室模式	(169)
三、工作室模式	(172)
四、准经纪人模式	(175)
第二节 证券经纪人的主要工作	(177)
一、开发市场	(177)
二、接受客户委托	(181)
三、信息咨询服务	(182)
四、市场风险控制	(186)
五、不断深化创新的专业化服务	(193)
六、其他服务	(194)
第三节 证券经纪业务的基本程序	(195)
一、协助开立账户	(195)
二、委托买卖	(199)
三、撮合成交	(203)
四、支付交易费用	(204)
五、分红派息	(206)

第六章 证券经纪营销	(208)
第一节 证券经纪营销概述	(209)
一、市场营销与证券经纪营销	(209)
二、证券经纪营销的重要性与必要性	(212)
三、证券经纪营销管理要解决的主要问题	(215)
第二节 证券经纪市场细分	(220)
一、证券经纪客户的基本类型	(220)
二、证券经纪市场客户的细分	(224)
第三节 证券经纪客户的心理分析	(227)
一、投资者行为的心理分析	(227)
二、投资者的心理辅导	(231)
三、客户选择与培育	(235)
第四节 证券经纪营销的策略	(237)
一、证券经纪营销的基本策略	(237)
二、证券经纪营销的基本方法	(241)
三、证券经纪人开发客户的基本流程与方法	(244)
 第七章 证券经纪投资分析交易原则	(249)
第一节 证券投资分析	(249)
一、证券投资的理念	(249)
二、证券投资分析的基础	(251)
三、证券投资分析的基本理论与方法	(260)
第二节 证券投资风险管理的原则	(268)
一、证券投资的构成	(268)
二、证券投资的收益与风险关系	(271)
三、证券投资风险管理的具休原则	(271)
第三节 证券投资的资金管理原则	(273)
一、投资组合	(273)
二、分散投资	(275)

三、投资期限	(277)
第四节 证券投资的理性交易原则	(278)
一、培育良好的心态	(278)
二、树立正确的投资观念	(282)
三、应遵循基本的原则	(284)
第五节 证券投资中与庄家共舞的原则	(287)
一、不同类型庄家的特点分析	(287)
二、庄家运作过程及特征	(288)
三、庄家选股标准以及方法分析	(293)
四、识别庄家、狙击庄家	(294)
 第八章 证券经纪业务的内部管理	(299)
第一节 证券业务内部管理体系	(299)
一、经纪业务内部控制系统的架构	(299)
二、经纪业务的环境控制	(303)
三、经纪业务控制与制度体系	(304)
四、经纪业务的财务控制	(305)
五、经纪业务的电子信息系统控制	(307)
第二节 证券经纪业务的风险防范	(314)
一、证券经纪业务风险防范的原则要求	(314)
二、经纪人制度中的风险防范	(315)
三、经纪业务的内部稽核	(316)
第三节 证券营业部对证券经纪人的日常管理	(319)
一、营业部组织架构及管理职能规范	(319)
二、证券经纪人的制度设计	(321)
 第九章 网上证券经纪业务	(327)
第一节 网上证券经纪业务及发展历程	(327)
一、网上证券经纪交易的影响因素	(327)

二、网上证券经纪业务的特点	(329)
三、网上证券经纪业务的发展历程及趋势	(331)
第二节 网上证券经纪业务及其特征	(332)
一、网上证券交易与传统经纪业务的比较	(332)
二、网上证券交易对证券市场的影响	(334)
三、网络经纪的优势及存在的问题	(336)
第三节 网上证券经纪业务模式与业务发展策略	(339)
一、网上经纪业务模式	(339)
二、网上经纪业务系统的内容	(341)
三、网上经纪对券商的影响	(344)
四、券商如何开展网上交易业务	(345)
五、网上证券经纪设计考虑的因素	(348)
六、网上证券交易的技术核心	(349)
第四节 我国网上证券交易的现状与发展	(351)
一、我国网上证券交易的现状与运作模式	(351)
二、我国网上证券交易的制约因素	(355)
三、我国网上证券交易的发展趋势	(358)
主要参考书目	(363)

第一章 证券经纪人概述

学习要求：

本章应掌握证券经纪人的概念、分类与特征；
理解证券经纪人的地位与作用；
了解证券经纪人的注册制度及其他基本情况。

第一节 证券经纪人的概念与分类

一、证券经纪人的基本概念

（一）证券经纪人的定义

证券经纪人是在证券市场上为交易双方充当中介并收取佣金的中间商人，他们在接受客户委托后，主要在证券交易所内从事代客买进或卖出证券的工作，成交后按成交数额收取一定比例的佣金。证券经纪人本身并不承担交易中的价格风险，只是严格执行客户的委托指令，尽量为客户争取更加有利的价格。证券交易所内的经纪人一般都具有交易所的会员资格，且大多数都代表其所属的证券公司、投资银行等具有法人地位的金融机构。为帮助委托人降低风险、提高投资收益，证券经纪商有责任向客户提供及时、准确的信息和咨询服务。证券经纪人是保证证券交易正常运行的“润滑剂”，他们的出现是证券市场发展 to 一定程度的产物，是衡量证券市场成熟程度的重要标志，同时也是促进市场规范发展的强劲动力。

从实践来看，证券经纪人可分为两个层次：第一个层次是提供

证券经纪服务的法人机构——证券经纪商，如证券公司、财务公司、投资银行、商业银行等；第二个层次则是直接为投资者提供经纪服务的自然人。但是由于我国证券市场的特殊性，目前以自然人和非法入经济组织形式存在的证券经纪人不能独立开展业务，他们不能直接进入证券交易所进行交易，不能以个人名义独立承担民事责任，其业务的开展必须依托证券经营机构来进行，这也是证券经纪人与其他种类经纪人的本质区别。

在我国，证券经纪商开展证券经纪业务首先必须依法取得从事证券经纪业务的资格，拥有对外营业的正式场地、证券交易所席位以及从事证券交易所必须具有的有关设备和专业人员；其次是必须拥有按法定程序取得证券买卖资格及合法开户的投资者；此外，法定的证券交易所也是从事证券经纪业务不可缺少的重要因素。

（二）证券经纪人与投资者的关系

在证券买卖活动中，投资者是证券经纪人的客户，两者之间有着极为密切的关系。投资者委托证券经纪人进行证券买卖，他们之间是委托与代理关系；如果是信用交易，两者还存在债权债务关系或抵押关系；在此基础上，投资者和证券经纪人必须相互信任，所以他们之间还有信任关系。

1. 委托代理关系

证券经纪人接受委托后，根据客户的要求和意愿代理买卖证券，其中投资者是委托人，证券经纪人为代理人。证券经纪人有义务和责任维护委托人——投资者的利益。

2. 债权债务关系

在保证金信用交易中，如果投资者购买证券只交付一部分保证金，不足部分由投资者向证券经纪人贷款或垫付证券时，证券经纪人就成了债权人，投资者则成了债务人。此时投资者与证券经纪人的关系，扩大为债权债务关系。

3. 抵押关系

当投资者急需用款而其证券尚未出售时，投资者可将证券存放

在证券经纪人手中充作抵押，以取得借款。等证券售出以后，证券经纪人可自行扣除借款。此时投资者为抵押人，证券经纪人为被抵押人。

4. 信任关系

证券经纪人与投资者之间需要相互信任。一方面，投资者对证券经纪人的人格、品德和业务能力水平要有充分信任，这样投资者才会授权证券经纪人代理其资产，并听取证券经纪人的投资建议，证券经纪人实际承担了保管投资者资产的责任。另一方面，证券经纪人也应对投资者有充分的了解和信任。在执行委托买卖时，投资者能否守信，买入时能否付出钱，卖出时能否有货，这些都是完成交易的必要条件。

（三）证券经纪人的行为规范

证券经纪人是投资者与证券市场的桥梁，其行为必须具有规范性。这不但是证券经纪活动正常进行的重要保证，还有益于证券市场的发展与稳定。从各国证券市场的实践来看，证券经纪人应当遵守以下行为准则：

1. 客户至上原则

首先，证券经纪人必须对客户做到诚实信用，不得给投资者任何形式的盈利承诺，不得以获得佣金为目的诱导、唆使投资者买卖证券，切实维护投资者的合法权益。其次，在控制好风险的前提下，证券经纪人必须以追求客户利益最大化为己任。对客户投资建议要建立在科学、客观、公正的基础上，并在第一时间内将自己在交易所、互联网或相关媒体等渠道获得的与客户利益相关的信息披露给客户。第三，证券经纪人有责任和义务保护好客户委托其代理的财产，包括现金和证券，保证其不被挪用或造成损失。最后，当证券经纪人的利益与客户利益相冲突时，除非客户同意，否则由证券经纪人退出该项交易。

2. 勤勉尽职原则

证券经纪人必须努力工作，不断学习，谨慎敬业，这样才能规

避风险，赢得更多客户。对工作尽职尽责还意味着证券经纪人要以信誉为先，不能以道听途说或未经证实的消息而指导投资者买卖证券，更不能为了自己的利益而欺骗投资者。

（四）新《证券法》中证券经纪业务的有关规定

2006年1月1日，新的《证券法》开始实施，它对于完善证券市场、指导各项业务规范进行有着重要意义，关于证券经纪业务的有特色的规定应为证券经纪人所了解：新《证券法》第七十九条规定禁止证券公司及其从业人员从事下列损害客户利益的欺诈行为：

1. 违背客户的委托为其买卖证券；
2. 不在规定时间内向客户提供交易的书面确认文件；
3. 挪用客户所委托买卖的证券或者客户账户上的资金；
4. 未经客户的委托，擅自为客户买卖证券，或者假借客户的名义买卖证券；
5. 为牟取佣金收入，诱使客户进行不必要的证券买卖；
6. 利用传播媒介或者通过其他方式提供、传播虚假或者误导投资者的信息；
7. 其他违背客户真实意思表示，损害客户利益的行为。

欺诈客户行为给客户造成损失的，行为人应当依法承担赔偿责任。

新《证券法》第一百三十九条规定证券公司客户的交易结算资金应当存放在商业银行，以每个客户的名义单独立户管理。具体办法和实施步骤由国务院规定。证券公司不得将客户的交易结算资金和证券归入其自有财产。禁止任何单位或者个人以任何形式挪用客户的交易结算资金和证券。证券公司破产或者清算时，客户的交易结算资金和证券不属于其破产财产或者清算财产。非因客户本身的债务或者法律规定的其他情形，不得查封、冻结、扣划或者强制执行客户的交易结算资金和证券。

新《证券法》第一百四十条规定 证券公司办理经纪业务，应

当置备统一制定的证券买卖委托书，供委托人使用。采取其他委托方式的，必须做出委托记录。客户的证券买卖委托，不论是否成交，其委托记录应当按照规定的期限，保存于证券公司。

新《证券法》第一百四十一条规定证券公司接受证券买卖的委托，应当根据委托书载明的证券名称、买卖数量、出价方式、价格幅度等，按照交易规则代理买卖证券，如实进行交易记录；买卖成交后，应当按照规定制作买卖成交报告单交付客户。证券交易中确认交易行为及其交易结果的对账单必须真实，并由交易经办人员以外的审核人员逐笔审核，保证账面证券余额与实际持有的证券相一致。

新《证券法》第一百四十二至一百四十七条规定证券公司为客户买卖证券提供融资融券服务，应当按照国务院的规定并经国务院证券监督管理机构批准；证券公司办理经纪业务，不得接受客户的全权委托而决定证券买卖、选择证券种类、决定买卖数量或者买卖价格；证券公司不得以任何方式对客户证券买卖的收益或者赔偿证券买卖的损失做出承诺；证券公司及其从业人员不得未经其依法设立的营业场所私下接受客户委托买卖证券；证券公司的从业人员在证券交易活动中，执行所属的证券公司的指令或者利用职务违反交易规则的，由所属的证券公司承担全部责任；证券公司应当妥善保存客户开户资料、委托记录、交易记录和与内部管理、业务经营有关的各项资料，任何人不得隐匿、伪造、篡改或者毁损。上述资料的保存期限不得少于二十年。

新《证券法》与原来实施的《证券法》相比，有所变动的地方在于：第一，新《证券法》增加了证券公司及其从业人员不得提供或传播欺骗、误导投资者信息的规定；第二，新《证券法》不再将证券公司分为综合类证券公司和经纪类证券公司，只是将证券经纪业务作为全部业务的一种，证券公司可以在各项业务中进行选择。第三，新《证券法》允许证券公司为客户买卖证券提供融资融券服务，但必须符合规定并经过批准。