

十二种经纪人

翟连升 主编

SHIER
ZHONG
JINGJI
REN

安徽人民出版社

《十二种经纪人》作者名单

主编 翟连升

撰稿(以姓氏笔画为序)

邵 勋

邵惠霞

鲍文前

翟连升

前 言

经纪人是搞活市场经济的“润滑剂”和“催化剂”。市场经济需要一支宏大的业务精、素质高的经纪人队伍。

中共中央十四届五中全会于 1995 年 9 月 28 日通过了《中共中央关于制定国民经济和社会发展“九五”计划和 2010 年远景目标的建议》。《建议》第四部分“改革开放的主要任务和部署”，在谈到“发展和完善商品市场，培育和规范要素市场，逐步形成统一开放、竞争有序的市场体系”时，有三处提到了经纪人的有关内容：一是“积极发展配送中心、产需间的直达供货、代理制、连锁经营等形式”；二是“尽快建立市场中介组织的自律机制”；三是发展和规范市场中介组织，严格资格认定，发挥好服务、沟通、公证、监督作用”。（以上着重点为引者所加）

可见，经纪人中介服务，是市场体系中的重要环节。大力发展经纪人，是社会主义市场建设的迫切需要。

经纪人已成为改革开放新形势下的热门话题。

经纪人将成为当代社会的热门职业。

为适应建立和完善社会主义市场经济体制的需要，为满足社会各界人士了解经纪人知识的需要，我们组编了经纪人实用知识读物《十二种经纪人》。本书全面阐述介绍了现货经纪人、期货经纪人、证券经纪人、保险经纪人、房地产经纪人、投资基金经纪人、产权经纪人、技术经纪人、劳务经纪人、广告经纪人、文化经纪人、国

际商务经纪人等十二种经纪人实用知识。本书种类齐全,内容详实,是经纪人的业务参考用书,是有志于经纪人职业者的入门读物。

本书由翟连升副研究员主编。参加编写的有翟连升、鲍文前、邵勋、邵惠霞。

本书编写中参阅了大量有关国内外资料,并得到了有关部门、专家的指导和支持。在此一并致以衷心感谢!

由于编者水平有限,书中错误和疏漏在所难免。诚请广大读者批评指正。

编者

1996年6月

目 录

第一章 经纪人概述	(1)
第一节 什么是经纪人.....	(1)
第二节 经纪人的责权利.....	(8)
第三节 经纪人的管理	(11)
第二章 现货经纪人	(16)
第一节 现货交易和现货经纪人	(16)
第二节 现货经纪人实务	(21)
第三节 现货经纪人与经济合同	(34)
第三章 期货经纪人	(45)
第一节 期货交易	(45)
第二节 期货经纪人和期货经纪公司	(52)
第三节 期货经纪人实务	(56)
第四章 证券经纪人	(68)
第一节 证券交易	(68)
第二节 证券经纪机构	(78)
第三节 证券经纪人实务	(81)
第五章 保险经纪人	(95)
第一节 保险业基本知识	(95)
第二节 保险经纪人.....	(101)
第三节 保险经纪人实务.....	(107)
第六章 房地产经纪人	(118)
第一节 房地产业基本知识.....	(118)
第二节 房地产经纪人及其经纪实务.....	(127)

第三节 国外及港台房地产经纪业·····	(135)
第七章 投资基金经纪人 ·····	(141)
第一节 投资基金经纪人·····	(141)
第二节 投资基金经纪人实务·····	(145)
第八章 产权经纪人 ·····	(166)
第一节 企业产权交易·····	(166)
第二节 企业产权交易的市场策略·····	(180)
第三节 产权经纪人实务·····	(184)
第九章 技术经纪人 ·····	(192)
第一节 技术市场·····	(192)
第二节 技术经纪人和技术经纪机构·····	(196)
第三节 技术经纪合同·····	(201)
第四节 技术经纪人实务·····	(208)
第五节 国外的技术经纪人·····	(251)
第十章 劳务经纪人 ·····	(254)
第一节 劳务经纪人的形成和发展·····	(254)
第二节 劳务经纪人的执业规定·····	(259)
第三节 劳务经纪人实务·····	(268)
第十一章 广告经纪人 ·····	(275)
第一节 广告业与广告经纪人·····	(275)
第二节 《广告法》的主要内容·····	(281)
第三节 广告经纪人实务·····	(289)
第十二章 文化经纪人 ·····	(308)
第一节 出版经纪人·····	(308)
第二节 文物经纪人·····	(317)
第三节 体育经纪人·····	(321)
第四节 艺术经纪人·····	(330)
第五节 旅游经纪人·····	(335)

第十三章	国际商务经纪人	(340)
第一节	国际商务经纪人概述.....	(340)
第二节	国际代理经纪人.....	(344)
第三节	国际寄售及拍卖经纪人.....	(354)
第四节	国际货运经纪人.....	(359)
第五节	国际劳务贸易经纪人.....	(370)
第六节	报关经纪人.....	(377)
第七节	国际技术贸易经纪人.....	(383)
第八节	外汇经纪人.....	(390)

第一章 经纪人概述

第一节 什么是经纪人

一、经纪人的概念

经纪人是一种通过中介活动获取佣金的商人。经纪人本身并无自己的实业基础,不拥有商品的所有权,但能给商品、劳务的供需双方搭桥,从而促成买卖成交。经纪人活动是一种用来促使商品、劳务交易完成的商业行为,经纪人业务属于第三产业范畴。经纪人是参与商品、劳务交易活动的个人或团体。

经纪人也称“中介人”、“居间人”、“中间商”、“掮客”等。经纪人是“学名”,是从国外引进的“舶来品”。在中国古代称经纪人为“驱傒”、“牙商”、“牙人”、“牙侩”、“牙郎”等等。近代中国出现了一种特殊的经纪人——“买办”,具体可分“洋行买办”、“银行买办”、“轮船公司买办”等等。所谓买办,是指在中国的外国企业或外国商人雇佣的中间代理人。

二、经纪人的分类

按经纪人的活动性质划分,一般有自由经纪人和交易所经纪人两种。前者为买卖双方介绍并促成交易以获取佣金的中间商人,后者则是指按一定的法规,具有一定资格,接受交易机构的正式聘任,代表该机构促成交易并取得佣金的中间商人。

按经纪人的活动范围划分,主要有证券经纪人、保险经纪人、房地产经纪人、文化经纪人、现货经纪人、期货经纪人、广告经纪人、产权经纪人、技术经纪人、劳务经纪人、国际商务经纪人等。

按经纪人行为性质划分,经纪人可分为纯属代客买卖的经纪人和兼搞自营业务的经纪人。

按经纪人身份划分,经纪人可分为自然人经纪人和法人经纪人。

三、经纪人的资格

经纪人资格的取得,必须经过一定程序的审查。只有领取资格证和营业证并办理税务登记证和交易市场登记证,才是合法的,才能受到法律承认和保护。

(一)国外经纪人的资格

在国外,考试和持证是取得经纪人资格的必要前提和条件。在比利时,申请者须首先通过大学水平的学业考试,科目主要有民法、商业法、金融计算机语言、金融交易技术、经济学等。除必须取得大学学历外,还规定必须在一家经纪公司工作至少3年,再经专业考试合格,才能拿到经纪人许可证。

美国各州的法律都规定,凡履行房地产经纪人职能的房地产经纪人,都要从房地产管理机构取得执照。执照分为经纪人执照和销售员执照。销售员执照允许持有人替一个经纪人服务,但不能像经纪人那样能独立地进行活动。经纪人和销售员均需学习过专门课程和工作一段时间,并通过考试才能获得执照。同时,要求经纪人和销售员具有诚实正直的良好名声。

(二)我国经纪人的资格

我国经纪人制度目前处于建立过程中。虽然尚没有全国性统一的法规和规定,但各省、市从实际出发,开展了经纪人培训、考试和颁发经纪人资格证等工作,促进了经纪人队伍的发展和壮大。根据我国实际情况,各地对经纪人资格管理的较为共同的做法主要有以下方面:

1. 确认行业主管部门和工商行政管理部门为经纪人资格授予和注册登记的管理部门。

2. 有条件地授予经纪人资格证书。经纪人获取经纪人资格证书,必须具备以下资格和条件:

(1)主体资格,即民事权利能力和民事行为能力。根据《民法通则》规定,被授予经纪人资格的主体,只能是享有民事权利能力和民事行为能力、年满18周岁、精神正常的公民。此外,必须是非现职公务员和非现役军人。因此,从我国目前情况看,可以取得经纪人资格的自然人,必须是以经纪人为职业的公民,从机关和企事业单位辞职、离退休人员,以及各类经纪机构的从业人员等。兼职经纪人也应事先领取经纪人资格证书,方可从事经纪业务活动。

(2)相应的科学文化素质和业务素质要求。充当不同类型的经纪人,其科学文化素质和业务素质要求是不尽相同的。一般的商品经纪人,其文化程度不一定要很高。但专业性较强的经纪人,其文化程度则要求比较高,才能适应开展经纪业务的需要。各种类型的经纪人,必须熟悉本专业具体业务,只有这样,才能从事该类型的经纪业务工作。例如,房地产经纪人必须懂得房地产业务,技术经纪人必须懂得相关的专业技术等。

3. 取得经纪人资格的程序。一般来说,公民要取得经纪人资格,必须经过申请、培训、考试、考核、颁发资格证书和营业执照等程序。

(1)申请。即公民向行业主管部门提出申请或向招聘经纪人的经纪公司应聘。

(2)培训、考试和考核。这是充当经纪人必须经过的重要程序。培训必须严格进行。经考试合格后,还应经过考核,才能颁发经纪人资格证书。

4. 在一定的经纪机构工作。公民取得经纪人资格证书后,就可以应聘于经纪机构并在其机构从事经纪业务工作。也可以几个人合伙,申请组建股份制经纪机构。经纪机构的设立,可按国家规定的条件,向当地工商行政管理部门申请注册登记和领取营业执

照。经纪机构领取营业执照后,方可依法从事经纪业务。

经纪人也可个体从事经纪业务工作,但个体从事经纪业务工作,必须到当地工商行政管理部门注册登记,领取个体从业的营业执照。

四、经纪机构

经纪机构是依照国家法律和有关规定成立的,从事各种中介活动的经济组织。

经纪机构作为法人,其一切活动必须符合企业法的规定。在国外,由于经纪人制度比较健全,各种经纪机构竞相成立。我国经纪机构的大量出现也是最近一两年的事。随着市场经济的发展,各类经纪机构不断出现,如图书选题信息事务所、模特经纪机构、演出经纪机构、房地产交易所、证券交易所、技术交易中心、产权交易所、劳务介绍所等。

经纪人在我国刚刚兴起,关于经纪人机构设立及从事业务的有关规定还不太多,但也有一些基本规定。现以演出经纪机构和期货经纪机构为例,说明其设立及所需条件、从事的业务等。任何经纪机构都必须在国家法律范围内活动,不得从事法律、法规禁止的业务。

(一)演出经纪机构的设立

1. 设立演出经纪机构必须经过审批。1991年2月22日国务院办公厅转发了文化部《关于加强演出市场管理的报告》,在该报告中对演出经纪机构作了适当的规定。根据该规定,设立演出经纪机构必须经过审批。在京的中央部门、部队系统、群众团体、中央部门所属的企业单位和在国家工商行政管理局登记注册的中外合资、中外合作、外商独资企业,申请成立演出经纪机构必须报文化部审批;其他单位申请成立演出经纪机构由所在省、自治区、直辖市文化厅(局)审批。经审批,并领取《演出经营许可证》的,方可从事演出经纪业务。申请成立演出经纪机构时,须向政府文化行政管

理部门出具下列文件、证明：

- (1)机构名称、组织章程。
- (2)申报单位的法人代表或负责人的任职文件。
- (3)申报单位的财务制度文件。
- (4)8人以上专职从业人员的资历证明。
- (5)经营地点、营业用房和必备设施的使用说明。
- (6)单位注册资金(20万元以上)的验资证明。
- (7)申报单位主管部门的批准文件。

2. 演出经纪机构的必备条件。演出经纪机构的必备条件是：

- (1)有固定的办公地点和与经营范围相适应的必备设施。
- (2)是独立核算、自负盈亏、具有法人资格的经济实体。
- (3)主要业务人员具有一定的艺术企业知识和从事艺术工作或组织演出活动3年以上的经历。

- (4)有健全的财务制度和相应的财会人员。
- (5)有规定数额以上、来源合法的注册资金。

3. 设立演出经纪机构的申报程序。

(1)报上级主管部门或所在地人民政府的批准文件和有效的证明材料，向文化部或省、自治区、直辖市文化厅(局)申请。

(2)文化部或省、自治区、直辖市文化厅(局)在接到申请一个月内，根据有关规定予以审核，合格者发给《演出经营许可证》。

(3)按《中华人民共和国企业法人登记管理条例》的规定办理注册登记。

(二)期货经纪机构的设立

国家工商局1993年4月28日发布了《期货经纪公司登记管理暂行办法》，对期货经纪机构作了具体规定。期货经纪公司是指依照国家法律、法规及有关规定设立的，接受客户委托，用自己名义进行期货买卖，获取佣金为业的公司。

1. 期货经纪公司应具备的条件。

(1)有符合规定的公司名称。

(2)有规范的公司章程。

(3)有固定的场所和合格的通讯设施。

(4)注册资金在 1000 万元人民币以上。

(5)有与经营业务相适应的从业人员,其中专职期货经纪人不得少于 20 人。

(6)法定代表人及其他高级管理人员符合法律规定。凡有下列情形之一的(除国家另有规定外),不得担任企业法人的法定代表人:

①因违法经营被吊销营业执照的企业原法定代表人,自决定吊销营业执照之日起未满 3 年的。

②刑满释放、假释或缓刑考验期满或解除劳教之日起未满 3 年的。

③因从事违法活动被司法机关立案调查尚未结案的。

④各级机关(包括党的机关、国家权力机关、行政机关、审判机关、检察机关)在职干部和军队现役军人。

⑤国家法律、法规和政策规定不能担任企业领导职务的。

(7)有完善的组织机构和健全的财会制度。

(8)法律、法规规定的其他条件。

2. 期货经纪公司设立应申请登记注册。申请登记期货经纪公司应按照《中华人民共和国企业法人登记管理条例》执行。即全国性的经纪公司向国家工商行政管理局申请登记注册,其他期货经纪公司应经所在地省、自治区、直辖市工商行政管理局初审后,报国家工商行政管理局核准登记注册。期货经纪公司分支机构的设立,也应按规定办理。

申请设立期货经纪公司,申请人应提交如下文件、材料:

(1)企业法人登记时应提供的一般性材料。包括:组建负责人签署的登记申请书;资金信用证明、验资证明或者资金担保;企业

主要负责人的身份；住所和经营场所使用证明以及其他有关文件、证明。

(2)由人事管理部门或其他有关部门出具的法定代表人及其他高级管理人员的证明。

(3)期货经纪人名单及简历。

(4)通讯设施和专用设备的自用或租用证明。

(5)从事期货业务涉及国家专项规定的，应提交国家有关管理部门的批准文件。

(6)从事国际期货业务时，应提交与相应的国际期货交易所会员公司签订的有关期货经纪人业务协议意向书。

(7)聘用外籍人员作为公司高级管理人员的，应提交聘用证明和由所在国(地区)公证机构出具的无不适合担任高级管理人员情况的证明。

(8)实行股份制的，应依照有关股份制的规定提交有关文件。

3. 期货经纪公司从事经营应遵循的原则和规则。期货经纪公司从事经营活动时，应当遵循公开、公平和诚实、信用的原则。同时应遵守以下规则：

(1)提供客观、准确、及时、高效的服务。

(2)在登记主管机关指定的金融机构开设客户保证金的专用帐户，并与自有资金分离存放。

(3)如实记录、及时执行客户指令。

(4)将每日交易记录、会计凭证及其他重要资料完整保存5年以上。

(5)为客户保守商业秘密。

(6)在营业场所备置供客户阅读的公共说明书、风险说明书。

(7)在登记注册后的60日内向登记主管机关指定金融机构缴存营业保证金，其数额不低于注册资金的25%。

第二节 经纪人的责权利

一、经纪人的责任

经纪人的责任既针对客户，又针对国家。经纪人的责任具体有以下几方面：

(一)忠实委托人的利益

经纪人在从事经纪业务时，必须忠实于委托人的利益，实事求是地向客户介绍具体情况，包括介绍对方的资信、财力状况和交易商品等。经纪人如果已知甲方委托人的资产不足，濒临倒闭，此时，如果甲方还要经纪人为其提供方便时，经纪人应拒绝为其经纪。

(二)公平对待委托人双方

经纪人应公平对待委托人双方，不能有任何偏向一方的行为出现。经纪人还要实事求是地转达一方给另一方的要求、提出问题。任何带有欺骗性、不公平的行为都是违法的。

(三)准确掌握交易双方的有关情况

经纪人对每一个交易都应有各种详细的记录，应准确地记载交易各方的姓名、商号、交易内容、日期等，认明合格后交委托人各方存证。这种记录一旦委托人双方签字认证后便具有法律效力，它是委托人之间正式订立合同的根据。

(四)保守委托人商业机密

经纪人如果从事商品交易业务，应对交易商品样品作鉴定并代为妥善保管。经纪人有义务保守委托人的商业机密。

(五)严守中介地位

经纪人处于中介地位，这就决定了经纪人不能亲自从事任何占有商品实物的买卖，如低价进高价出，经纪人只能为委托双方牵线搭桥而不能为委托另一方接受或付给钱物。

(六)遵纪守法

经纪人有责任拒绝经纪国家法律禁止流通的商品或国家专卖的商品。经纪人有责任接受市场、工商、税务等部门的监督管理并有依法缴纳有关税、费的义务。

二、经纪人的权利

(一)有权获得佣金

由于经纪人的经纪活动也是一种合法的劳动,因此,经纪人的权利就表现在经纪人有权获取一定的劳动报酬,即佣金。

(二)有权获得法律保护

国家有专门的法规条例保证经纪人的合法权益不受侵犯,如出现委托人抵赖、拖欠经纪人佣金时,经纪人有权向有关部门申诉,并受到法律的保护。

(三)交易所经纪人的权利

交易所经纪人除上述权利外,还有权知道交易所公布的各种事项、有关信息和资料,有权使用交易所内供经纪人使用的各种设施。

三、经纪人的报酬——佣金

(一)佣金是经纪人的合法收入

经纪人的经纪业务受法律保护,其行为具有合法性质。因此,经纪人的劳动报酬——佣金也一定是合法的。虽然和“回扣”、“酬金”、“好处费”等在形式上相似,但其实质是不同的。佣金是一种合法收入,受法律保护,而“回扣”之类的收入却是不正之风的派生物,具有行贿收买的性质,是一种变相的贿赂,是不合法的,理应禁止。

(二)佣金的计算和领取

佣金的计算依据按商品成交额的一定百分比,也有以定额来计算的。佣金金额或比例大小由多种因素决定。如:商品不同佣金也不同;成交商品总金额不同佣金也不一样;进行中介服务的难易程度,也造成佣金不同。在西方,经纪人的佣金标准有统一的规定,

一般是规定一个最高、最低限,具体的比例由当时的市场状况和委托人与经纪人具体协商确定,这样不仅可防止经纪人乱收费,也可制止侵犯经纪人权益的行为发生。

经纪人可以向供方收取佣金,也可以向需方收取佣金,这要看具体经纪的商品和劳务的时宜以及中介的难易程度。经纪人是在交易完成后收取佣金,还是在交易前就应收到一定的佣金,由委托人和经纪人具体协商。

(三)佣金的构成

佣金由经纪成本和经纪利润构成,而经纪成本包括经纪费用和税收。计算公式为:

佣金=经纪成本+经纪利润=经纪费用+税收+经纪利润

经纪费用包括经纪机构的管理费用、交通费用、广告公关费用、场地租借费用、样品保管费用、样品商检费用、经纪机构固定资产折旧费用等应列入经纪成本费用的项目。

经纪税收包括经纪公司的营业税、所得税和各种规费支出。

经纪利润是在一定利润率下所计算出的盈利。

(四)加强对经纪人佣金的管理

目前,我国在经纪人佣金标准方面没有统一规定。有的按成交额分成,有的是计件收费,有的是收取定额而不管其交易额有多少,甚至还有有的长期挂钩按月收费。这些做法带有很大的主观性和不科学性,一方面难以合理体现经纪人的劳动贡献和所得是否成比例,另一方面也是形成目前经纪界佣金管理混乱的原因。

因此,必须加强对经纪人佣金的管理。

1. 加强经纪机构的财务制度建设,严肃财务纪律。把允许列入经纪成本的费用和不应列入的分开;建立分类帐户或在帐户上设立专门科目,使佣金的成本合理。这是保证经纪机构有合理佣金计算依据的基础。

2. 佣金收支分类记帐。经纪人收取的佣金应作为正常的营业