

最新赚钱族

中国
经纪人

你想学会一种最新、

最快、最牛气的

赚钱方法吗？

你想从事一个

最易、最大、

最热门的

职业吗？

本书将会

使你梦想

成真！

主编 黄汉权 吴雷芬

新疆大学出版社

最新赚钱族

——中国经纪人

黄汉权 吴雷芬 主编

新疆大学出版社
1993年7月

责任编辑:李 军

封面设计:孙 宇

版式设计:邹 芩

最新赚钱族

——中国经纪人

黄汉权 吴雷芬 主编

* * *

新疆大学出版社出版

(乌鲁木齐市胜利路14号 邮编 830046)

农民日报社印刷厂

各地新华书店经销

787×1092 32开 10印张 210千字

1993年7月第1版 1993年7月第1次印刷

印数:1—10 000册 定价:5.98元

ISBN7-5631-0378-3/I·19

序 言

在商品大潮的冲击下,面对一个又一个扑面而来的发财机会,人们踌躇满志、跃跃欲试。然而不少人因无一技之长或是因缺少本钱而只好望“海”兴叹。这是否意味着这些人只能充当洋洋商海的旁观者呢?如果你是个生活的热心人,你就不会匆匆地下此结论。在对你周围的人作一番仔细观察之后,你会发现:不少和你一样既无一技之长又无资金的人照样能发财。于是,你找到了另一条蹊径——那就是做一名经纪人。

经纪人(即人们常说的“掮客”),过去由于人们的误解而在中国大陆销声匿迹了几十年;如今随着改革开放的深入又堂而皇之地出现在中国商品经济的舞台上。时下,我国的经纪人已跻身于正在崛起的大富新族之林,并成为商界最令人瞩目的一族。经纪人的队伍正在不断扩大,经纪人的触角已经深入社会生活的方方面面。

经纪人经营方式灵活,赚钱方法独特,使得其他行业中无出其右者。它赚钱既快又无太大风险,也无需多大投资成本。只要你想干,十几元,几百元,你都可以成为一名经纪人。

当然,并非每个人都能成为成功的经纪人。要想成为成功的经纪人,除了认真学习他人成功的经验外,还要掌握经纪人有关的理论知识。为了避免有志于成为经纪人的人们的盲目摸索,我们特意组织有关专业人员编写《最新赚钱族——中国

经纪人》这本书。本书收集了中国有名经纪人的成功经验,并结合古今中外经纪人的理论与实践,分门别类地介绍各类经纪人的理论与实践,分门别类地介绍各类经纪人的基本知识和实用的操作技巧,力图做到深入浅出,一点即通,融知识性、理论性、趣味性以及实用性于一体。

如果你想成为一名成功的经纪人,如果你想象别的“掮客”那样发财,那么仔细阅读本书将会给你提供满意的答案。

如果你想选择最佳的经纪人自己或企业服务,如果你想知道如何跟经纪人打交道,那么这本书也能给你提供有益的参考。

目 录

第一章：证券经纪人

一、太阳底下最诱人的职业·····	(2)
1. 魔术大师——中国经纪人·····	(2)
●投之以桃，报之以李·····	(2)
●股票市场探微·····	(4)
●证券交易所——投机的天堂？·····	(6)
2. 证券经纪人·····	(8)
二、上海滩风云录·····	(10)
●冒险家的乐园·····	(10)
●初现舞台·····	(12)
●最精彩的一幕·····	(13)
三、喧哗与骚动——中国证券经纪人大扫描·····	(14)
●沉积四十年的喷涌·····	(14)
●“红马甲”·····	(16)
●非正规军：兼职场外经纪人·····	(17)
四、你要从事证券经纪吗？·····	(18)
1. 先观其类·····	(19)
●佣金经纪人·····	(19)
●零股经纪人·····	(20)
●两元经纪人·····	(22)

●债券经纪人	(24)
●专业经纪人	(24)
2. 证券经营机构设置面面观	(26)
●设立条件及申请	(26)
●如何成为证券交易所会员	(28)
●国内主要证券机构概览	(30)
3. 潇洒走一回：股票交易过程	(35)
4. 玩券于股掌之间	(41)
五、教你几招：如何与证券经纪人打交道	(44)

第二章：房地产经纪入

一、诱人的职业	(47)
●骄炫的房地产生意	(47)
●房地产	(48)
●房地产经纪人	(49)
●白手也可以起家	(50)
二、火爆的房地产——全国山河一片“热”	(51)
1. 百分之一百二十的热度	(51)
2. 发疯的房价	(58)
3. 预测：房地产价格将呈上扬	(60)
三、炒！炒！炒！——炒楼宇	(62)
1. “炒楼”热起	(63)
2. “炒楼”缘起	(64)
●一场大火，烧出了生财新路	(64)
●三支大军，搅起了“炒楼”浊浪	(65)
●什么样的楼最好炒？	(66)
●有资无资均可参与炒楼	(68)

3. “炒楼风”席卷黄土地	(69)
4. “炒”术揭秘	(71)
●超前意识,看准“市口效应”	(71)
●迂回前进,抢占“有利地形”	(72)
●“大手笔写大文章”	(73)
●用别人的钱发自己的财	(74)
5. “炒楼”前景如何	(76)
四、倒!倒!倒!——倒房产	(77)
1. 甬问我姓什么	(78)
2. “房倒”路子野	(80)
五、我能进入吗?——成为房地产经纪人应具备的素质	(84)
1. 谙习房地产交易的法规	(85)
2. 能正确进行房地产估价	(85)
●如何全面评估一幢房屋	(86)
●房屋的价格构成	(86)
●旧屋的估价	(88)
●房价的修正	(89)
3. 能正确分析房地产市场	(90)
●综合分析方法	(90)
●技术分析方法	(95)
4. 具有广博的知识	(95)
5. 普通人如何与房地产经纪人打交道	(96)
●一个具备职业道德的经纪人	(96)
●一个信誉良好的经纪人	(97)
●一个站在买卖人立场上的经纪人	(97)

第三章：期货经纪人

一、期货，并不神秘	(99)
1. 前事不忘，后事之师	(99)
2. 由幕后转向台前	(101)
●风起雨涌的“期货潮”	(101)
●诱人的期货经纪职业	(105)
3. 期货，到底能走多远	(107)
●“空”中自有黄金屋	(107)
●东风正与周郎便	(108)
二、期货“黑马”奇缘	(111)
●“黑马”闯入期货市场	(111)
●也玩了个围魏救赵	(113)
●机遇给了有准备的头脑	(114)
三、期货经纪“新魔方”	(116)
●兵不厌诈的迂回战	(116)
●欲擒故纵的“黄豆战”	(118)
●风景这边独好	(120)
四、期货投资百法归宗	(121)
●知识之一：期货交易	(121)
●知识之二：期货市场	(123)
●知识之三：保值与投机	(129)
●知识之四：投资者与经纪人	(131)
五、你也试一试	(132)
1. 期术巧“玩”	(133)
●有备无患保财富	(133)
●见缝插针巧投机	(134)

●止损单上做文章	(135)
2. 机不可设,设则不中	(137)
3. 敢于领先,巧于运筹	(139)
●眼观四路,耳听八方	(139)
●时间就是金钱	(141)
●投机须取“巧”	(142)
4. 你有自己的圈吗?	(143)
●以诚生金	(144)
●靠信添财	(145)
●客户就是上帝	(145)
●世上无难事,只要有朋友	(147)

第四章:技术经纪人

一、技术荒漠中崛起的赚钱族	(149)
二、他们如何带动了滚滚财源	(151)
三、技术经纪人的赢利要诀	(154)
●淹死的水手也很多	(154)
●你的靠山是技术	(155)
●你能将委托双方协调好吗?	(155)
●技术交易雷池	(156)
●你的眼睛够用吗?	(156)
●经纪道德的制约	(157)
●促成、监督和保护	(157)
●一手抓物,一手抓人	(158)
四、赚钱族在行动	(164)
●“电子闪光鞭炮”的启示	(164)
●看准了升降晾衣架	(165)
●“科技成果推广月”中的纪经收益	(166)

●5000 元的中介费	(166)
●海要下,但要先在沟里爬	(167)
●农民的“土财神”	(167)
●典当业翻出新花样	(168)
●土气的“新大款”	(169)
●在技术市场中穿梭	(169)
●群雄竞起:来自西安、武汉等地的报告	(171)
五、技术经纪人的法律依据和规范	(173)
●一个并非虚构的故事	(173)
●对法规的呼唤与利用	(174)

第五章:商贸经纪人

一、茫茫商海中的新家族	(180)
二、快速反应,不拘一格	(183)
三、个案分析——令人羡慕的成功者	(188)
●运筹帷幄,决胜千里	(189)
●信息灵通,举手之劳	(193)
●象牙塔里,穿针引线	(194)
●立足乡野,游刃有余	(196)
四、全方位透视——商贸经纪人的面面观	(199)
●你了解他们吗?	(200)
●推波助澜,添砖加瓦	(202)
五、发!发!发!——发中有因	(205)
●丰富的商业信息	(206)
●广泛的人际关系	(207)
●持之以恒,坚韧不拔	(209)
●灵活应变,随机漫步	(210)
六、你不比他们差——教你如何入门、如何成功	(212)

●入门须知	(212)
●成功必备	(214)
七、莫做“黑道”商贸经纪人	(220)
八、发展——喜中有忧、现状——美中不足	(222)

第六章：体育经纪人

一、知否？知否？——体育急需经纪人	(227)
●体育，并不意味就是赔钱的买卖	(228)
●体育发展要与市场经济的发展相适应	(229)
●职业化——体育势在必行的发展趋势	(230)
●市场经济呼唤体育经纪人	(231)
●“走穴”？体育经纪人你不必害怕	(232)
二、中外体育经纪人鏖战“绿茵场”	(233)
●潇潇洒洒走一回，着着实实捞一把	(233)
●职业拳击赛中的大赢家	(237)
●彩票？还是钞票？	(241)
●从“地狱”来的天才经纪人	(245)
●他经办了奥运会，盈利一亿五千万	(248)
三、只要你愿意——你也可以成为体育经纪人	(253)
●掌握必备的体育和经济知识	(253)
●善于发现和识别体育天才	(254)
●必须忠诚于委托人	(254)
●培养高超的公关能力	(255)

第七章:文化演艺经纪人

一、千呼万唤始出来——遮遮掩掩的文化演艺经纪人……

..... (256)

二、时代不同了,“书”可赚大钱…… (259)

1. 昔日穷编辑,今朝大富亨 (260)

2. 空手套白狼,几年成百万 (263)

3. 书号,你就是钞票 (266)

4. 武侠书,发财的敲门砖 (270)

5. 昔日沙场荣耀,今朝商场显威 (273)

6. “书”海“赢”招..... (277)

●收集大量的信息 (278)

●紧跟潮流,出畅销书 (278)

●通俗刊物的市场最广阔 (279)

●把握时机,当机立断 (279)

●独具慧眼,别出心裁 (280)

三、炙手可热的邮票和书画 (281)

1. 邮票市场如战场,留洋女频频得手 (281)

2. 我的目标是让中国画走向世界 (284)

四、红红火火演艺界 (286)

1. 白手起家,初导大杰作 (286)

2. 王晓京——上帝派来的音乐圈内经纪人 (289)

3. 机遇给他带来了财富 (291)

4. 她难圆自己的银屏梦,却使他人梦想成真 (294)

五、你想练练吗?——做文化经纪人的必要准备 (298)

1. 广泛的交际面 (299)

- 2. 必备的文化底蕴 (299)
- 3. 准确的分析力和判断力 (300)
- 4. 随机应变,抓住每一个机会 (300)
- 5. 注重信誉,做长线买卖 (301)

第八章:经纪人在向你招手

- 1. 九十年代,经纪人的年代 (302)
- 2. 选择适合自己的经纪事业 (306)
- 后记..... (308)

第一章：证券经纪人

九十年代的中国，股票是“集三千宠爱于一身”。举国上下，股民入市如痴如狂，炒股仿佛是点石成金；各种规模不一的证券公司雨后春笋般地诞生，林立於街头巷尾；不甘寂寞的企业纷纷进行股份制改造，申请上市；甚至经济界的权威人士也把股份制看作是转换企业经营机制的灵丹妙药……

与此同时，随着社会主义市场经济的发展，人们逐渐意识到：市场经济不仅仅是“消费者至上”的经济，也是“经纪人中介”的经济。经纪人已经成为引人瞩目的热点，而证券经纪人更是倍受关注。

如果你壮志在胸，希望了解中国的证券经纪人并以图在股市一展宏图，如果你跃跃欲试，希望能从事这一极富魅力的证券经纪事业，那么，就让我们由此开始——

一、太阳底下最迷人的职业

1. “魔术大师”——中国经纪人

○投之以桃，报之以李

中国的股市宛若一个神通广大的魔术大师，只要你本人沾点运气，送他一点微薄的见面礼，他就会投桃报李，给你带来炫目的回赠。

事实胜于雄辩。据报导：凡1987年或1988年购买5万元（人民币）深圳发展银行股票的投资者，只要抱股惜售，在1990年10月都成了百万元的“大户”；凡是1989年底或1990年3月购买5万元（人民币）安达股票或7万元（人民币）原野股票的投资者，也是只要抱股惜售，在1990年10月也可加入百万元的“大户”阶层。

股市中暴发户的故事常见于报端，广为流传，一时间多少人为之心驰神往。

唐就是这样的一个人。近水楼台先得月。家在上海的条件使唐成为新中国最早涉足股市的股民之一。其实，唐的祖辈曾在旧上海的股市中有过辉煌的战绩。因而上海的股票刚出笼，唐就拿定主意继承祖业，在股海中实现自己的抱负。

唐问东家，借西家，凑足了五万元人民币，在别人仍为股票是啥玩意纳闷时，他毫不犹豫地把这五万人民币投入股市

中。事隔不久，由于中国股票发行之初面值都定得较低，而且社会上闲散于民众家庭的资金较多，抢购股票的热潮一浪高于一浪，至使股票价格急剧上涨。不少沉不住气的股民见了微利，纷纷抛出股票，而老谋深算的唐仍然按兵不动。当股票价格涨至人们觉得不可思议的数字时，唐预计股价已到了波峰，不久就要下走，于是不失时机地把所有的股票全部抛出，净赚了80多万元。初战告捷，更坚定了唐的决心。他渐炒渐红，渐红渐炒，很快就加入了“百万富翁”之列。

如果故事到此就结束的话，那么上文的唐比起许许多多的“炒股”大户来说，并没有什么出众之处。在股市寻幽探秘一段时间后，唐突然向众亲友宣布，他不再“炒股”了，而是改当股票经纪人，为他人买卖股票。众亲友为之哗然。然而唐自有他高明之处：股市有时温驯如羊，有时狂暴如虎。智者千虑终有一失，玩久难免砸锅。

由于唐有了如此富于传奇性的经历，每天找他进行股票经纪活动的股民自然不少。加上唐可靠的个性和广泛的交际面，一些乡镇企业和私营业主的资金也源源不断地汇入他的手下运转。这样，每天吸取的中介费（即佣金）有时竟达几万元之多。这种信手拾来的财富难道不比股市中那种令人心颤的“暴发”和“暴跌”更稳当、更诱人吗？

眼下，由唐带出的十几万、几十万的小富已论打数，而那些几万之户更是不乏其数。

唐的做法具有场外证券经纪人的性质，在中国，象唐这样的经纪人并不多，正式的证券经纪人一般是指证券经营机构。

在日益发展的股市面前，作为连接证券交易双方桥梁的经纪人，证券经营机构已大显身手。湖北证券公司自92年8