

# 经纪人 实用手册

何国民 主编

机械工业出版社

# 经纪人实用手册

何国民 主编



机械工业出版社

## (京) 新登字054号

本书分为上下两篇计八章，内容包括经纪人概述、经纪人谈判公关知识、各类市场经纪人业务操作、经纪人基本素质、期货市场知识、信托租赁市场知识、法律合同知识、证券房地产市场知识。

本书实用性强、可操作性强、是各类经纪人、企业供销、公关人员、管理人员以及个体工商户在市场经济中搏击进取的必备工具书。

### 图书在版编目(CIP)数据

经纪人实用手册/何国民主编。—北京：机械工业出版社，1994

ISBN 7-111-04131-3

I. 经…

I. 何…

II. 经纪人-基本知识

W. F713.3-62

出版人 马九荣(北京市百万庄南街1号 邮政编码100037)

责任编辑：晏章华 版式设计：王颖 责任校对：姚培新

封面设计：姚毅 责任印制：王国光

机械工业出版社京丰印刷厂印刷·新华书店北京发行所发行

1994年9月第1版·1994年9月第1次印刷

787mm×1092mm<sup>1/32</sup>·10.625印张·410千字

0 001--1 060册

定价：25.00元

## 前 言

公元1986年中国第一次出现了国家承认的经纪人。几个春秋过去了，“经纪人”这一词汇在中国人的头脑中已不陌生，但也绝谈不上理解。传统的偏见、思想上的僵化严重束缚了我们对经纪人这一新生事物的认识。虽然社会对他们的认同还有待时日，但“青山遮不住，毕竟东流去”。市场经济的滚滚大潮已为他们的生存和发展，奋发和进取开辟了广阔的天地。

本书的作者着眼于中国的实际，他们的作品不是对经纪人作理论上的探讨，而更侧重于对经纪人业务操作作出形象的描绘。他们试图把国内外经纪人的经验和体会介绍给对经纪人感兴趣的、有志于做经纪人工作的人。

本书分为上下两篇，计八章，内容包括：经纪人概述、经纪人谈判公关知识、各类市场经纪人业务操作、经纪人基本素质、期货市场知识、信托租赁市场知识、法律合同知识、证券房地产市场知识。

本书实用性强，可操作性强、是各类经纪人、企业供销、公关人员、管理人员以及个体工商户在市场经济中搏击进取的必备工具书。

本书由何国民主编，张玉忠副主编。参加编写的人员有：刘伟、赵志红、马云、李向东、杜东方、王建华、何然、杨自力、黄献兰、雷振武、吴强、高思扬、郑北方、赫成、青山、杨秀峰、高雅静、候淑霞、于淑玲、马丽华、马兰梅

---

等。

本书在编写过程中受到我国经纪业务专家的指点和帮助，在此表示谢意。

由于水平有限，错误在所难免，望广大读者予以指正。

编者

1993年11月

# 目 录

## 上篇 经纪人市场业务知识

第一章 经纪人概述 .....	1
经纪人 .....	1
我国经纪人活动的法律依据 .....	2
经纪人与委托人之间有什么法律关系 .....	4
经纪人在法律上的资格条件 .....	5
经纪人的权利和义务 .....	6
经纪人的主体资格 .....	8
经纪人的类型 .....	9
经纪人与代理人的区别 .....	13
经纪人与居间人 .....	17
中国古代的经纪人 .....	17
古代经纪人的活动 .....	19
特殊的经纪人——买办 .....	24
经纪人的必要性 .....	27
经纪人的作用 .....	33
国外经纪人 .....	39
为经纪人正名 .....	43
我国经纪业现状 .....	53
我国经纪业特点 .....	56
我国经纪业的问题 .....	59
第二章 经纪人谈判公关知识 .....	66
经纪人寻找客户的方法 .....	66

经纪人的时间价值 .....	67
经纪人成功的条件 .....	68
经纪人的谈判能力 .....	77
牵线技巧 .....	89
防止被抛弃 .....	93
经纪人的人际关系 .....	99
谈判前的雷达网 .....	108
知己知彼，百战不殆 .....	114
需求层次与谈判 .....	118
假设的陷阱 .....	127
短兵相接 .....	132
听话听音 .....	136
注意对方的表情 .....	138
拨开迷雾 .....	140
处处留心皆情报 .....	143
善后处理 .....	147
能言善辩，反应敏捷 .....	150
社交能力强，能控制场面 .....	151
语文能力强，言简意赅 .....	155
知多识广，话题广泛 .....	156
具有领导才能，受人尊重 .....	158
对突发事件，应付自如 .....	159
性格开朗，充满自信 .....	161
面对恩怨，一笑置之 .....	162
愿意牺牲私人时间 .....	165
<b>第三章 经纪人基本素质</b> .....	<b>167</b>
经纪人的心理素质 .....	167
控制情感(管理情绪) .....	168
听进去 .....	171
替别人想想 .....	174

随机应变 .....	176
需要改变自己的性格吗? .....	178
你选什么座右铭? .....	183
经纪人的语言素质 .....	186
自我表露 .....	187
说自己的话 .....	189
语言的力量来自何处 .....	190
大胆地说 .....	192
谈判技巧 .....	194
几个基本功 .....	202
经纪人的形象要求 .....	209
第一印象很重要 .....	210
追求第一卓越 .....	215
取得别人的信赖 .....	217
一事成功事事顺利 .....	219
成功的自我形象 .....	221
要有幽默感 .....	224
树立成功的形象 .....	226
改变自己的形象 .....	228
<b>第四章 经纪人谈判技巧 .....</b>	<b>230</b>
一个人谈生意的技巧 .....	230
两个人谈生意的技巧 .....	232
表现自己实力的技巧 .....	233
对付拒绝的技巧 .....	234
留便条的作用 .....	235
多跑几趟的作用 .....	236
解决复杂问题的技巧 .....	238
让对方感到你很辛苦、很认真、很忙的绝招 .....	240
解决分歧点的办法 .....	241
给谈判一个良好的气氛 .....	243



回答意想不到的问题的办法 .....	245
让对方说对你有利的话的办法 .....	247
谈生意中掌握时间的办法 .....	249
趁热打铁 .....	250
引导对方签字的办法 .....	252
签协议的绝招 .....	253
“磨”的绝招 .....	254
说实话 .....	255
挽回面子的办法 .....	256
击破对方百般刁难的办法 .....	258
<b>第五章 各类市场的经纪人 .....</b>	<b>260</b>
消费市场经纪人 .....	260
生产市场经纪人 .....	263
厂长、经理与经纪人 .....	270
外贸与经纪人 .....	272
证券经纪人 .....	275
房地产经纪人 .....	288
期货交易经纪商(人) .....	298
期货经纪商的组织结构与帐户转帐 .....	310
期货经纪商的经纪程序 .....	316
期货经纪商的管理制度 .....	319
钢材市场及经纪人 .....	323
汽车市场及经纪人 .....	325
成品油市场及经纪人 .....	328
文化、体育经纪人 .....	332
科技产品市场经纪人 .....	355
保险经纪人 .....	359
劳务经纪人 .....	368

## 下篇 经纪人基础知识

<b>第一章 期货市场知识</b> .....	<b>379</b>
期货交易 .....	379
期货交易的性质 .....	380
期货交易的特点 .....	381
期货交易的作用 .....	383
期货交易商品的条件 .....	387
期货市场 .....	388
期货交易所 .....	389
交易所的成立 .....	389
交易所的内部机构设置 .....	390
会员 .....	393
期货经纪公司 .....	394
期货经纪公司的作用 .....	395
期货经纪公司的建立 .....	395
期货经纪公司的内部机构设置 .....	396
期货经纪公司的管理 .....	398
期货结算所 .....	401
结算所的功能和作用 .....	401
结算所的建立 .....	403
结算所的内部机构设置 .....	404
结算所的制度管理 .....	405
期货合约和期货合约的单位 .....	407
期货价格变动规则 .....	408
期货交割月份 .....	410
期货交易时间 .....	411
期货交易的叫价制度 .....	411
期货商品的品质要求 .....	412
保证金 .....	413

佣金 .....	414
选择经纪商和经纪人 .....	414
开户 .....	417
拟定交易计划 .....	419
交易订单 .....	422
结算 .....	426
期货交易的具体程序 .....	428
<b>第二章 信托租赁市场知识 .....</b>	<b>430</b>
<b>信托 .....</b>	<b>430</b>
<b>信托当事人 .....</b>	<b>431</b>
<b>信托与代理、委任的区别 .....</b>	<b>432</b>
<b>信托的职能 .....</b>	<b>433</b>
<b>信托权的取得 .....</b>	<b>434</b>
<b>受托人的权利 .....</b>	<b>436</b>
<b>信托权的放弃 .....</b>	<b>436</b>
<b>信托业与银行的关系 .....</b>	<b>437</b>
<b>按职能分工的组织结构 .....</b>	<b>438</b>
<b>按产品分工的组织结构 .....</b>	<b>440</b>
<b>综合分类的组织结构 .....</b>	<b>443</b>
<b>信托业务 .....</b>	<b>445</b>
<b>信托存款 .....</b>	<b>445</b>
<b>信托贷款 .....</b>	<b>447</b>
<b>信托投资 .....</b>	<b>449</b>
<b>基金信托 .....</b>	<b>451</b>
<b>财产信托 .....</b>	<b>453</b>
<b>个人信托 .....</b>	<b>457</b>
<b>委托贷款 .....</b>	<b>458</b>
<b>委托投资 .....</b>	<b>460</b>
<b>代理有价证券业务 .....</b>	<b>461</b>
<b>代理保管业务 .....</b>	<b>464</b>

代理收付款项和催收欠款业务 .....	465
代理信用签证业务 .....	467
代办集资 .....	468
咨询业务 .....	470
融资租赁 .....	472
融资租赁的特征 .....	472
融资租赁的形式 .....	473
服务性租赁 .....	478
服务性租赁的主要特征 .....	479
服务性租赁的作用 .....	480
租赁、租用与包租 .....	480
融资租赁的业务程序 .....	483
<b>第三章 法律合同知识 .....</b>	<b>487</b>
合同 .....	487
经济合同 .....	488
经济合同的形式和种类 .....	489
经济合同的签订程序 .....	492
要约 .....	494
承诺 .....	496
经济合同的条款内容 .....	498
经济合同的代理签订 .....	502
经济合同履行的含义 .....	505
经济合同履行的原则 .....	509
经济合同的履行程序 .....	518
无效合同的确认和处理 .....	522
经济合同的担保 .....	528
<b>第四章 证券房地产市场知识 .....</b>	<b>535</b>
证券市场主管机关 .....	535
证券交易所 .....	536
证券商 .....	538

证券登记公司 .....	541
名册登记 .....	542
开立专户 .....	543
办理委托 .....	543
受理委托 .....	547
执行委托 .....	547
场内交易 .....	548
证券交易的清算交割 .....	553
证券的过户 .....	558
证券交易费用 .....	561
证券交易的管理 .....	562
房地产市场结构 .....	564
房地产一级市场 .....	566
房地产二级市场 .....	567
房地产三级市场 .....	570
房地产市场的运行机制 .....	572
房地产开发的市场分析 .....	575
城市房地产业的经营风险 .....	578
房地产投资风险及躲避 .....	581
城市房地产开发成本的核算程序和方法 .....	582

# 上篇 经纪人市场业务知识

## 第一章 经纪人概述

### 经纪人

所谓经纪人，就是在商品交换中专门从事介绍交易，提供定约机会等中介活动，以获取佣金的中间商人。按“辞海”的说法，经纪人主要可以分为一般经纪人和交易所经纪人两种。前者在我国有多种称谓，“掮客”、“跑合”、“串串”、“黄牛”等都指那些为买卖双方介绍生意以获取佣金的中间商人；后者是指具有一定资格，向某一交易所缴纳保证金，代客进行买卖，以取得佣金的中间商人。

在欧、美等经济发达国家，经纪人行业极为发达，居间机构组织到处可见，业务范围广泛，遍及商品现货期货、证券、劳动就业、运输代理、借贷、保险、文化娱乐等各行各业。各国对经纪人活动都有法律规定，有的将它规定在商法中，有的规定在民法中，但都在民法中肯定经纪人是买卖双方的合法居间人。目前我国的法制建设不够完备，对经纪人还没有作出专门规定，但经纪人作为买卖居间人的法律性质是可以确认的。

随着改革开放步伐的加快，市场经济运行机制的形成和逐步健全，经纪人已经成为我国发展商品经济中不可缺少的润滑剂，其活动已深入到各个领域。作为改革开放前沿的广州市，经工商部门调查，截至1992年11月底止，该市已有9家经纪人服务所，870多名经纪人持有工商局核发的《经纪人服务许可证》，近年通过经纪人中介成交的商品达2187宗，成交金额达1.75亿元。尤其值得注意的是，1993年3月，上海成立了第一家中介市场——上海外滩经纪人市场，经纪人可以在场内以中介、代理、咨询等方式从事生活资料、生产资料、科技成果、知识产权、房地产、储运、租赁、外商投资项目引进、人才交流、宣传广告、文化艺术、体育、旅游等领域的经纪活动。可见，经纪人已经从中国的地平线上站起来了，发展社会主义市场经济的需要，决定了他们的存在价值。

### 我国经纪人活动的法律依据

经纪人的法律地位和属性，归根到底取决于他所从事的中介活动，即居间活动的性质。建国初期，我国颁布了许多关于调整居间、委托、信托等法律关系的单行法规，如《西南区行栈仓库管理暂行办法》、《北京市信托公司旧货批发商店接受委托代销简章》、《上海市贸易信托公司邮寄商店业务简章》、《供销社贸易货栈管理试行办法》等。从第一个五年计划开始，我国确立了高度集中的计划经济体制，经纪人的活动在社会上终止了。一直到改革开放以后才又恢复起来。1985年1月10日国务院《技术转让的暂行规定》第二条第二款明确规定：“经技术转让有关各方协商议定，促成技术商品交易的中介人（包括单位，个人）可以取得合理的

报酬。”这是新中国建立以来，我国第一次在行政法规上确立公民个人充当经纪人（即中介人）的合法地位，并对其从事居间活动获取相应报酬给予法律保护。此后，随着改革开放形势的进一步发展，尤其是80年代末制定的一些金融市场证券交易法规，进一步确立了我国经纪人存在的法律依据。

居间合同指居间人按照委托人的指示，为委托人与第三人订立合同提供机会或进行介绍活动，由委托人向居间人给付约定报酬的协议。它是双务、有偿和诺成性合同。所谓双务合同，即指委托方负有付给居间人报酬的义务；所谓有偿合同，即指委托方支付给居间人的报酬是与居间活动对价的；所谓诺成性合同，即指双方意思表示一致而成立的。

居间合同的当事人，一方是委托人，另一方是居间人。居间人即经纪人必须是经主管机关批准获得经营权的企业、公司或取得经纪人资格的个人。

居间合同的形式很多，内容也不尽一致，主要应根据中介服务的商品对象而定。一般来说，居间合同的内容比一般技术、贸易合同要简单得多，往往只要写明有关商品名称、数量、保证委托方与相对方的签约时间、签约实现后的报酬，以及经纪人与委托人的商号、签约双方的签字等就可以了。也有些经纪人的酬金是在帮助委托人与相对人签约后，直接向委托人索取的，没有书面文件。

在我国，经纪人的居间活动方式很多，有通过开展商品展销为购销双方介绍买卖的；有通过提供样品、资料，为购销双方牵线搭桥的；有通过信息咨询把买卖双方连接起来的；有通过中介机构为待业人员寻找职业的；有通过委托代理为委托人进行有偿证券交易的；也有受有关企业之托在期货市场上转让期货合同的等等。居间活动的方式随着我国商



品交换的日益发展，越来越呈现出多样性和交叉性，成为市场经济活动中的一个重要组成部分。

### 经纪人与委托人之间有什么法律关系

经纪人以独立的中间商身份与委托人签订居间合同后，双方就产生了法律关系，构成了居间合同当事人之间的内、外部关系的基础。对于这种法律关系的性质，国际法学界至今未作出统一的解释。下面对几种主要观点作一介绍：

(1) 间接代理说 英、美法系的国家，如英国、美国和澳大利亚等国，把经纪人和委托人之间的关系看作代理关系。在这些国家的民（商）法中，代理又分为直接代理和间接代理。前者指代理人以被代理人的名义进行活动，其行为直接对被代理人产生法律后果，直接由被代理人担负所产生的权利和义务，这种人又叫做代办商。后者指代理人以自己的名义进行活动，其活动受被代理人委托并为了委托人的利益，所以他的行为是间接对被代理人产生法律后果。经纪人即是间接代理中的代理人，经纪人和委托人之间的关系是间接代理人和被代理人的关系。

(2) 准委托说 这种观点流行于法国、德国、日本、瑞士等大陆法系的国家。这种观点认为经纪人和委托人之间的关系是准委托关系。准委托关系又可分为报告居间和媒介居间两种。前者只报告订约的机会，介绍契约的对象，由委托人自行与相对人商洽订约；后者则必须居中斡旋，传达双方意愿，促其订约成交。这两种情况中，经纪人得到的劳务和其他费用的报酬虽由委托人支付，但都不以委托人的名义出现，这种关系与委托关系极其相似而又略有不同，所以称为“准委托关系”。他们认为，经纪人和委托人之间虽然不