

# 引 论

- I . 经纪与经纪人
- II . 经纪人的地位与作用
- III . 经纪人的管理与运作



## I. 经纪与经纪人

### 一、经纪的涵义

我国东汉时期著名的文字学家许慎在其所著的《说文解字》中对经纪两个字的本义是这样解释的：“经 织从(通纵 丝也……纪，别丝也。”后人对此的笺注分别为：“经，必先有经而后有纬，……纪也罔罟喻为政 张之为纲 理之为纪。”也就是说 经是丝织物中的纵丝 织丝织物时先有纵丝(经丝)后织横丝(纬丝)纪是织丝织物时理清散乱的丝絮。经纪两字连用，从本义出发，现今人们用的引申义，就是指在买家和卖家云集的市场上，如何将能够配对成交的买卖双方撮合在一起的行为。

现代意义的经纪，既是一种商业行为，又是一种法律行为。作为商业行为，它是一种以赢利（通常是获取佣金）为目的媒介买卖双方成交的行为。作为法律行为，它是一种行为主体（经纪人）以独立的自然人或法人地位行事并承担有关责任、介于商法与民法之间的边缘法律行为。

经纪是社会经济发展的产物，是商品生产和商品交换的共生物。经纪行为作为一种经济现象的客观存在，孕育于商品交换，并随商品交换的发展和机制的完善而同步繁盛。在商品交换的原始状态，人们既是生产者，又是交换者，以后出现了商人，依靠买卖的差价来获取利润。然而随着商品种类的增多，市场范围的扩大，自营买卖的商人也往往不能在理想的时间、理想的场合以理想的价格卖出或买进理想的商品。他们需要有人来替自己寻找买家或卖家，并帮助协商议定交易价格，只需支付少量的佣金作为交易

成本，即能以有利的价格及时地进行买卖，从而获取更为丰厚的利润。这样，为了适应协调买卖、引导交换、方便交易这样一种客观需求，就产生了为买卖双方沟通信息、讨价还价、撮合成交的经纪行为和经纪活动。

到了市场经济异常发达，市场体系充分完善的现代，商品交易已突破时间与空间的限制，资金、物资、信息在国与国之间的流动速度越来越快。投入市场的商品也扩大到一切领域，包括有形商品和无形商品，物质商品和精神商品，形成了一个庞大的市场体系。在这一体系中，需求关系、购销关系、信用关系日趋复杂、广泛、深化，交易日趋集中化、专业化。这就导致了两种情况，一种情况是：像有价证券市场、商品期货市场、外汇市场等一类市场，其商务手续复杂，涉及知识精深，有关法律严谨，本身就构成一门专业的学问，非专业人士很难对它有完整的把握。所以，为了保障广大客户的合法权宜，许多国家都规定此类交易必须通过精通本行业务的经纪人代理。另一种情况是：现代经济中，社会分工更加专业化，任何人都不能具备全部知识和信息，买卖双方始终存在交易障碍，经纪人以自身的信誉、所掌握的市场信息、交易方式和专业技术知识来为交易双方服务，从而消除障碍，促使商品交换得以实现。因此，经纪行为是市场经济运行过程所必需的润滑剂，是市场行为得以实现的一个主要环节。

经纪行为一般包括居间、行纪和代理等形式。三者既相联系，又相区别。居间，我国《辞海》解释为“双方当事人调介或说合”。旧中国《民法》第 565 条定义为“谓当事之定，一方为他方报告订约之机会或为订约之媒介，他方给付酬之契约。”《日本商法典》第 543 条定义居间人为“以从中介他人之间的商业行为为业的人”。概括地讲，居间是指为交易双方提供交易信息及条件，以媒介、撮合双方交易成功的商业行为。其特点是：（1）服务对象和范围广泛；（2）只以自己的名义替交易双方媒介交易，并不具体代表其中任

何一方，因此一般没有代为订约的权力；(3) 介入交易双方交易活动的程度较浅，范围较窄，服务内容较为简单，与服务对象的关系多以媒介的具体交易行为为限，时间一般比较短暂。

行纪 按照《辞海》的解释 行纪也叫“牙行”、“经纪”是指接受委托人的委托，以自己的名义进行买卖或其他业务而取得报酬的活动。旧中国《民法》第 576 条定义为“以自己之名义为他人之计算，为动产之买卖或者其他商业上之交易而受报酬之营业”并强调“行纪之本质即以自己之名义为他人之计算此与代办商及其他代理异”。《日本商法典》第 551 条规定，“行纪是指以自己的名义为他人买卖物品为业的”。综上所述 行纪是指经纪人受委托人的委托，以经纪人自己的名义与第三方进行交易，并需承担规定的法律责任的商业行为。其特点是：(1) 行纪属于自为营业主体，但为委托方的利益而进行活动；(2) 服务对象和范围较广，服务内容和参与程度较深；(3) 以自己的名义进行活动，行纪活动中的权利和责任归行纪人自己。

代理 是一个范围广泛的法律范畴。《现代汉语词典》对它的解释是“受当事人委托 代表他进行某种活动 如贸易、诉讼、纳税、签订合同等”。代理可以细分为商事代理、民事代理、法定代理、指定代理、委托代理、直接代理、间接代理、广义代理、狭义代理 等等。经纪活动中的代理，就其范围讲限于商事活动，就其形式讲属于委托代理，就其性质讲属于狭义代理和直接代理。它是指代理人在代理权限内，以被代理人名义与第三方进行交易，由被代理人直接承担相应的法律责任的商业行为。其特点是：(1) 多为特定的对象服务，关系比较稳定且具有一定连续性；(2) 参与服务的程度较深，涉及的服务内容较多，并拥有较大权限，一般能够代被代理人签订合同；(3) 代理虽然也属于自为营业主体，但只是以被代理人的名义进行活动，活动中产生的权利和责任归被代理人。

传统意义上的经纪人以从事居间活动为主，发展到现代，居间

已不再是单纯的牵线搭桥，而是与代理行为紧密地联系在一起。同时，在从事代理活动过程中，经纪人一方面是以委托人的名义从事代理活动；另一方面则是以自己的名义从事代理活动。这种以自己的名义从事代理活动的行纪行为，与前者并无本质上的区别，并且在现实经纪活动中经纪人往往既从事行纪活动又开展代理业务，很难将两者在经纪人行为中区分开。因此，在我国经纪人管理实践中，规定经纪人的经纪活动主要以居间、行纪和代理为主，这不仅沿袭了传统经纪人的活动方式，并在此基础上根据现代经纪人活动方式的特点给予了新的、相对宽泛的概括。

## 二、经纪活动的特点

从本质上讲，经纪活动主要是一种决策思维过程，是通过对信息的收集、整理、分类，并运用思维的联想、推论以及判断进行决策，然后通过各种信息媒体将信息发送出去，并进而解释和采取一系列行动的综合系统工程。

作为一种经济行为或活动，经纪活动具有以下几个特点：

### （一）经纪活动的广泛性

经纪活动属于市场经济范畴，是市场经济的伴生物。由于市场活动纷繁复杂，各类商品名目繁多，其供给与需求也千差万别，这就为经纪活动提供了广泛的活动空间。可以说，市场上有多少种商品，就会需要多少种经纪活动，以便在供求双方之间建立起联系，因此经纪活动与市场商品范围大体适应。从事经纪活动的主体即经纪人也是相当广泛的，可以是自然人，可以是合伙关系，也可以是法人，只要能为市场供给和需求双方从事中间活动，都可以依法成为经纪人。

### （二）经纪活动中经纪主体只提供服务，不直接从事经营

如果经纪活动主体，即经纪人在从事经济活动过程中发现了有利的市场机会而自己直接购买或销售的话，就变经纪服务为直

接的商品买卖行为，其经纪性质已经变成经销性质，旨在获取最大利润而不是只限于收取佣金。这在许多国家都是禁止的。因此，经纪活动并不包括实物性交易。即使在股票市场、期货市场上允许自营买卖，也要严格遵守代理与自营分开，代理优先的原则。

### （三）经纪活动中经纪人不占有商品，不拥有货币

经纪人介入交易并非要自己亲自出卖商品，也不是自己购买商品。他对买方或卖方的货币和商品没有留置权、抵押权，也不拥有所有权、使用权。因此，除非有特殊需要，经纪活动一般不需要多少流动资金，个人或合伙就能解决注册资金的最低额，所以从事经纪活动的很多是个体或合伙经济组织。

### （四）经纪活动的报酬性

经济活动提供服务，这种服务也同其他服务一样，具有商品属性，具有一定的使用价值和价值，因此，提供此种服务的经纪人就应该向享受此种服务的供求双方索取一定的报酬，这种报酬在经纪活动中通常被称为佣金。佣金是经纪人从事经纪活动的基本动力。如果没有佣金，经纪人是很难存在和发展下去的。因此，必须承认经纪佣金的合法性和积极性。

### （五）经纪活动的隐蔽性和非连续性

经纪活动过程中，经纪人往往不把他的委托人告诉对方，直到交易成功，签订了经济合同，进行了交易为止。如果在签订合同时，还没有告诉对方委托人是谁，那么经纪人则负有履行合同的义务。一般情况下，经纪人与对方接触时，应声明自己是经纪人，在交易谈成时，应告之委托人是谁。如果经纪人没有声明，往往会使对方误认为经纪人就是合同当事人，实际上有欺骗的性质，在我国的《合同法》中这叫意思表示不真实。另外，一些地下经纪活动因没有登记、领取营业执照，属于无照经营，这是我国不允许的。这种经纪活动的隐蔽性更强，因为这种经纪活动没有签订经纪合同，没有任何经纪记录和账簿发票，一般多采取收取现金作为佣金。

经纪活动还具有非连续性的特点。经纪活动往往是就某一特定业务提供服务，经纪人与委托人之间并无长期的、固定的合作关系，该项业务完成，委托关系即终止。地下经纪活动的这一特点更是明显，经纪人没有固定场所，没有对外公开使用的名称，有利即干 无利则休 经常是“流动式作战”打一枪换一个地方。因此 地下经纪活动必须制止 使其公开化 从“地下”走向地上。

#### （六 在经纪活动中 经纪人需承担相应的民事责任

在经纪活动中，经纪人为委托人提供交易机会，或者受委托人委托与第三人进行交易，因此经纪人应与委托人签订经纪合同，明确经纪人与委托人之间的权利义务，并就此独立承担相应的民事责任。但在商品交易中，如果经纪人受委托方委托，只为商品供求双方提供签约机会，商品供求合同由供求双方签订，经纪人本身不参加签约，在这种情况下，倘若供求双方日后发生纠纷，相应的法律责任也是由供求双方直接承担。

### 三、经纪人的概念

根据以上对经纪和经纪活动的分析，我们可以知道经纪业就是作为买卖双方的媒介，促成他人进行交易的活动，而实施经纪行为的主体，就是经纪人（broker/dealer），包括经纪企业（专营和兼营经纪业者）和个人独立经纪人，即那些在市场上为买卖双方充当中介而收取佣金的商人或商号。经纪人一般都对其经手中介的交易业务具有专业知识，熟悉市场行情和交易程序，并对买卖双方的信用状况具有深入的了解，所以一般买卖当事人都喜欢通过经纪人作成交易。但是，在改革开放以前相当长的一段时间内，经纪人受到种种排斥和误解，人们把其看成资本主义的产物加以批判，认为这是与社会主义经济水火不相容的。即使在改革之初，带有揶揄意味的“倒爷”、“黄牛”、“掮客”等称呼也常常见诸于报端或出于人们口中。但近年来，经纪人作为商品交易不可缺少的媒介，其重要

性与作用逐渐为人们所认识和接受。事实上，在西方，经纪人被誉为市场经济的润滑剂，他们以公平诚信，熟悉行情，办事快速，沟通供需，全面服务为宗旨，很受人们的欢迎。

在英语中，称经纪人为 Broker 或者 Middleman 以前者较为规范，而后者外延更为宽泛，包括了经纪人、代理人、委托人等一应中介人员在内。在法语中，经纪人称为 Courtier，它的词根起源于“奔跑的人”这与中国旧时称的“跑街先生”、“跑合”以及英国外汇经纪人中只负责介绍业务的“跑街经纪人”是个有趣的巧合，其原因可能是因为早期的经纪人都是通过为交易双方之间奔波撮合生意，而得了这个形象传神的称呼。法国拉鲁斯大百科全书（Larousse）中对经纪人解释为“在商业交易中充当居间商的人”。在历史上，德国首相俾斯麦曾经用“公正的经纪人”一词来形容德国在 1879 年俄罗斯与土耳其战争后举行的柏林和会上想要扮演的角色，意思是充当媾和斡旋者和中介人。从此以后，这个词在外交谈判时经常被引用。在日本，经纪人称作“ブローカー”或“周旋屋”或“仲买人”等，更为广义地说起来，可理解为“コンサルタント業”即“……的顾问业”。

各国的解释各有千秋，但对经纪人角度的界定却是一致的，那就是为交易双方充当中介。这就说明了，经纪人这个角色是不分时代和地域的，只要有商品经济和市场经济，就有经纪人活跃其间，充当不可或缺的中间商角色。

目前，我国对经纪人概念的界定有两种，第一种是学术性的，见于《中国经济大辞典》：“经纪人，中间商人，同时称掮客，处于独立地位，作为买卖双方的媒介，促进交易以赚取佣金的中间商人。”而另一种是国家工商行政管理局根据我国经纪业发展的实践在《经纪人管理办法》中规定的“经纪人是指‘在经济活动中以收取佣金为目的，为促成他人交易而从事居间、行纪或代理等经纪业务的公民、法人和其他经济组织’”。鉴于此定义的权威性与完整性，本

书以此作为经纪人概念。可见，按此定义，经纪人的概念包括 4 个层次：(1) 经纪人在经济活动中以收取佣金为目的；(2) 经纪人为促成他人交易而进行服务活动；(3) 经纪人的活动形式主要包括居间、行纪、代理等；(4) 经纪活动主体分别为公民、法人和其它经济组织。其中 经纪人以收取佣金为目的 反映出其经营的性质 而经纪人为促成他人交易而进行服务活动，反映其经营的特点；经纪人的活动形式指出了经纪行为的种类；而经纪活动的主体则明确了从事经纪活动既包括个人，也包括法人及其他经济组织。

#### 四、经纪业务和经纪人的类别

我国经纪业务和经纪人队伍，自改革开放以来，都有较大发展。但是，目前尚未形成体系，根据不同标准，可以分为如下几类：

##### (一) 按行业分类

##### 1. 商品现货经纪人

商品现货经纪人，是指专门从事现货商品经纪业务的中介服务人员。其中介范围既包括有形商品，也包括一般劳务。商品现货交易是普遍存在的，也是经纪人业务的主要范围。在商品现货市场上，其主要职能是为买卖双方牵线搭桥，促进买卖成交。

##### 2. 证券经纪人

证券经纪人，是指在证券市场上，为投资者提供证券信息、证券分析、投资计划和证券交易等服务的中介人或代理人。这里证券是指有价证券，如股票、债券等。证券经纪人在促进证券市场规范和监管、提高证券市场运行效率、加强证券市场经济功能等方面具有极其重要的作用。

##### 3. 期货经纪人

期货经纪人指在期货交易所内代理客户从事各种期货交易活动的中间服务人员，又可再细分为：证券商兼期货经纪商，专业期货经纪商，现货商兼期货经纪商等。期货市场是商品现货市场的延

伸，是商品经济发展到一定阶段的产物。期货市场不仅包括商品期货市场，也包括金融期货市场。

#### 4. 科技成果经纪人

科技成果的转化对于我国经济发展有重要意义。科技成果经纪人就是从事科技成果转化，不断推广新技术、新产品的中介服务人员。

#### 5. 房地产经纪人

房地产经纪人指专门从事地产、房产交易的中介服务人员。市场经济发达国家，房地产卖主要想出卖房地产，一般都与经纪人订立房地产经纪契约，由经纪人根据契约去寻找买主。由于我国土地一级市场是一个高度垄断的市场，因此只能从事二级土地市场和房地产市场的中介服务活动。目前房地产经纪业务中又以换房经纪业务为多，构成房地产经纪业务的主要部分。

#### 6. 保险经纪人

保险经纪人是保险中间人的一种，他们主要代表投保人（客户）选择保险公司，同保险人洽谈保险合同条款、代办保险手续等。世界最大的国际保险市场是英国的劳埃德保险人协会和美国纽约保险交易所。按英国法律，劳埃德保险协会的保险业务必须由劳埃德经纪人协会安排。劳埃德经纪人都是专家型人员。随着我国保险市场的发展，也出现了一批保险经纪人，但这些经纪人主要是替保险公司寻找客户，并收取一定的佣金，因而与国外有一定差异。

#### 7. 文化、体育经纪人

文化、体育经纪人指专门从事文艺演出、文化出版、体育比赛、表演等联系、组织、服务活动的中间人。

#### 8. 外贸经纪人

外贸经纪人，指专门从事进出口业务的中介服务人员。我国各类外贸业务公司大都可以归入这一类。

#### 9. 旅游服务经纪人

旅游服务经纪人是指专门从事旅游配套服务的中介服务人。我国旅游风景区的旅行社，大都是专门从事与旅游有关的中介服务的。

## （二）按人员素质划分

### 1. 一般经纪人

由于受业务和本身素质的限制，只能从事一般业务，例如农村集市性牲畜经纪人等。

### 2. 专家经纪人

由于所中介的业务本身就要求具备专门知识，需要一批高技术水平和文化修养，可从事有特殊技术要求的行业的经纪人，例如证券经纪人、期货经纪人、科技成果经纪人等。

## （三）按地域划分

### 1. 城市经纪人

城市经纪人的活动范围以大中城市为依托，中介活动以消费品、科技成果、生产资料为主。随着证券、期货市场的发展又产生了一批证券、期货经纪人。

### 2. 农村经纪人

农村经纪人的活动范围以县、乡、镇为依托，在农副产品为主的集市上，中介活动以猪、牛等牲畜或手工制品为主。

### 3. 边贸经纪人

边贸经纪人的活动范围是以我国边界线为依托的特定区域，中介活动大多以易货贸易为主，并有向内地延伸的趋势。

## （四）按组织形式分类

### 1. 个体经纪人

个体经纪人是以自己的名义独立从事经纪活动，并以个人的全部财产承担无限责任的自然人经纪人，他们是能够独立享有民事权利，承担民事责任的民事主体。

但是 经纪人进行中介活动时 常常因个人的资历、经验、专业

水平、业务网络、经营资金以及体力、精力的局限 在承接客户委托时有着诸多制约；同时，在交易所内，由于集中交易的商品牵涉到的数量大、金额巨，也决非个人经纪人的中介活动所能胜任。这就需要建立一个联合的机构，它既能弥补以上不足，又能保证中介业务的顺利进行，经纪人事务所和经纪公司就是这样的机构。

## 2. 经纪人事务所

经纪人事务所在各个国家的情况有所不同，通常是由经纪界同人或半官方组织的同人机构，在官方的授权和配合下，对经纪人进行培训、考核，发给经纪执照，并对经纪人进行管理、协调。每一个经纪人事务所都有一批相对固定的经纪人，服从经纪人事务所规定的经纪程序，缴纳一定数量的保证金和管理费，并与事务所订立专门的协议且经过公证处公证。经纪人事务所为经纪人提供信息，介绍业务，维护他们的合法权益，并在经纪人所得佣金中提取一定比率作为事务所的收入。但是经纪人事务所本身一般不直接进行中介业务。

## 3. 经纪公司

经纪公司或称经纪行，是以两合公司、有限责任公司或股份有限公司形式组织起来的经纪机构。它是直接进行中介业务的经营机构，是以收取佣金为目的的一级法人单位。经纪公司的建立，需要符合法律规定的资金注册条件并向政府有关主管部门登记注册，领取营业执照，以公司的名义对外承接客户的中介委托，并承担全部民事责任。经纪公司一般活跃在有价值证券交易所、商品（现货和期货）交易所、房地产市场、保险市场、外汇市场等处，它们通常都有独立的营业场所，除了有一批经纪人在交易所内充当出市代理，进行直接的中介业务外，在公司内还有承接业务、传递信息的职能人员。大的经纪公司还配备有先进的电讯和电脑系统，与全世界的业内交易中心联网，并在各地配有办事机构，能及时、全面地掌握业内的交易行情，对开展中介业务起到如虎添翼的作用。

## Ⅱ. 经纪人的地位与作用

经纪人是伴随市场的产生而产生，并随市场经济的发展而发展的。只要存在市场经济环境，经纪人就必然会出现并存在于现实经济生活中，发挥他们不可替代的作用。

### 一、经纪人在市场经济中的地位 —— 交换媒介

交换的产生是人类社会发展的重要里程碑，而随着交换过程的复杂化，交换媒介的产生和发展则构成了人类社会发展的阶梯。

从交换产生至今，人类社会交换媒介的发展经历了 4 个阶段。

#### (一) 无媒介阶段

人类最初的交换是直接的物物交换，双方商品的交换在同一时间、同一地点完成，这是交换历史上的起点阶段。

#### (二) 货币媒介阶段

随着社会生产力的发展，交换过程开始复杂化。交换者往往不能通过一次交换就能得到所需要的消费品，交换产品的时间、地点都发生分离。为了便利交换过程的完成，作为特殊商品的货币逐渐成了一般等价物，在交换中起媒介作用，这是交换历史发展上的初级阶段。

#### (三) 商人媒介阶段

人类生产力的发展，推动了商品经济的发育和成长，交换也变得越来越重要，越来越复杂，开始需要有专门的社会成员来从事交换，以加快商品流通，促进经济发展。这种客观需要促使商业分离出来而成为一个独立的产业。从事商业活动的社会成员便成了商人。商人往来穿梭于生产者 and 消费者之间、供给者和需求者之间，

疏通社会商品流通的各个渠道，加速交换的进程，提高了交换的效率。商人在交换中起媒介作用，商人成为商品交换过程的中介人。这是交换历史发展的中级阶段。

#### （四）经纪人媒介阶段

在商人媒介阶段，社会商品交换和流通得到迅速发展，但也遇到了新的困难。(1) 商品交换的范围日益宽广，为交易搜集市场信息和供求信息范围也随之扩大，为远距离交易搜集市场信息的难度和费用增加；(2) 信用交易出现，交易方式日益复杂，交易需要有各种专门知识；(3) 商品范围扩大，技术、服务等无形商品进入流通领域，价值量大、技术含量高的商品越来越多，交易中需要的专业技术知识更多更高。这些变化使买卖双方因缺乏相应的知识、信息及其他条件而难以成交。事实上，任何人都不能具备全部知识和信息，都不可能具备全部的市场交易条件，买卖双方实现市场交易的这种障碍始终存在。为提高交易效率，并在交易中更好地维护自己的利益，买卖双方都愿意委托具备实现交易所需的知识、信息和其他条件，能有效维护自己利益的人来代自己办理交易事宜，或者向他们咨询有关交易方面的情况。这样，这部分人就作为经纪人在商品经济活动中出现了。经纪人以自身的信誉、所掌握的市场供求信息、交易方式和专业技术知识来为交易双方服务，消除买卖双方实现商品交换的障碍，促使交换的实现。经纪人既可以为买卖双方提供供求信息和技术信息的咨询，又可以代理任一方实现市场交易。个体经纪人出现后，随着商品经济的不断发展，突破个体经纪人局限性的经纪组织如经纪人事务所、经纪公司、经纪行等各种形式的经纪机构随之产生。可见，专门从事经纪活动的经纪人是对商人职能的深化，进一步推动了社会经济的发展。经纪业和经纪人的出现标志着交换历史发展的高级阶段。

通过交媒介发展历程的考察，我们可以发现，经纪人在市场经济中的地位从根本上说是他们在社会再生产的交换环节中的地位

所决定的，而且，随着交换的不断扩大促成了经纪人的产生与发展。

在市场经济条件下，商人与经纪人共同承担商品交换媒介职能，正如马克思所指出的那样：“……商人的活动只是为了把生产者的商品资本转化为货币所必须完成的活动，只是对商品资本在流通过程和再生产过程中的职能起中介作用的活动。”商业通过媒介职能组织商品流通，使社会再生产得以顺利运转。而经纪人的活动则是交换发展、交换行为复杂化的产物，经纪人实际上是从事收集、加工经济信息，并据此为交易双方充当媒介而收取劳务费的中间商人，因此经纪人的职能同商业的职能是一致的，作为商业活动重要组成部分的经纪活动在市场经济中有着不可忽视的地位。

## 二、经纪人在市场经济中的职能与作用

经纪人在市场经济中的一般职能主要包括以下 3 个方面，即：信息服务、中介服务和代理服务。

### （一）信息服务

信息服务是经纪人的一项基本职能。在市场经济条件下，信息就是生命，对生产者和消费者、供给者和需求者来说都是必不可少和极为重要的。经纪人的信息服务一般包括信息收集、信息处理和信息传递 3 方面的内容。

1. 信息收集。信息收集是信息服务的准备阶段。作为经纪人，应及时收集有关方面的各种信息资料，并加以有效贮存和及时更新。

2. 信息处理。信息处理是信息服务的必要保证。收集的信息一般都是繁杂的、不成体系的，有的甚至是矛盾的，因此，必须要对所收集的信息进行必要的整理与加工处理。

3. 信息传递。信息传递是信息服务的关键阶段，也是实质性的服务阶段。在这一阶段，经纪人需要将自己收集和处理的信

料及时、正确地传递到客户手中，使其转化成价值，并从中获取客户付给的信息服务费。

## （二）中介服务

中介服务是经纪人的又一项重要职能。在市场经济条件下，市场信息犹如巨大的海洋，交换的两极买者和卖者尽管都在力图充分地运用这些信息，但这些巨量的信息时刻都在变化，很难掌握，给交换带来困难。而专门从事中介服务的经纪人则可以利用自己的专业优势连接市场上的买者和卖者，促使交换的顺利进行。与信息服务业不相同的是，在中介服务中，经纪人已不仅仅提供单纯的信息服务，而且直接介入整个交换过程，起着疏通交换渠道的作用，通过协调买者和卖者的经济行为，推动交换的实现。

## （三）代理服务

代理服务是经纪人职能中的最高形式。在市场经济条件下，特别是在发达的市场经济中，一方面，市场交换随着经济的发展而日益趋于复杂，尤其是客户的选择、价格的确定、合同的签订、纠纷的解决等一系列问题都变得更加复杂；另一方面，不少交换主体或利益主体如企业、影星、画家、科学家、运动员等不可能或不愿意将有限的时间和精力花费在复杂繁琐的交易活动过程中，他们希望经纪人能够代理自己去完成有关工作。在这种条件下，经纪人就必须执行代理服务的职能。代理服务是在信息服务业和中介服务的基础上发展起来的一种新型服务。代理服务通常是经纪人作为某一个或某几个利益主体的代理人，直接参与交易活动，在交易活动中执行利益主体即被代理人的有关指令，并有权根据具体情况临时做出体现或符合主体利益的任何决定。

通过以上对经纪人职能的分析可见，尽管概括地讲，经纪人在市场经济中的作用，可以称为媒介作用，但仅仅这样理解还不够，在现代社会中，经纪人在市场经济中的作用，具体体现在以下几方面：