

经纪人和经纪活动的相互关系
证券从业资格考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/600/2021_2022__E7_BB_8F_E7_BA_AA_E4_BA_BA_E5_c33_600710.htm 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、行纪或代理服务的中间人。在市场经济环境下，经纪人不是可有可无的，他是市场经济发展的必然产物，也是推动市场有序发展的重要力量。

（一）经济活动的特点 经纪活动作为一种社会服务有如下特点：

- 1、活动范围的广泛性。市场上有多少种商品就会有多少种经纪活动，不仅包括有形商品，还包括各种无形商品，社会需求的千差万别为经纪活动提供了广泛的空间。
- 2、活动内容的服务性。在经纪活动中，经纪主体只提供服务，不直接从事经营。经纪人对商品没有所有权、抵押权和使用权，不存在买卖行为。经纪公司的自营买卖不属经纪行为。
- 3、活动目的的报酬性。经纪活动中经纪人所提供的服务是一种商品，因为其有一定的使用价值，因此提供服务的经纪人应当向享受服务的委托人收取合理的佣金。佣金是经纪人应得的劳务收入。
- 4、活动的隐蔽性和非连续性。在经纪活动进行的过程中，经纪人事先往往不把他的委托人告诉对方，直到合同正式签订时才明确委托人是谁。这些活动往往是针对某一特定业务进行的，大多数经纪人与委托人之间无长期固定的合作关系。因此，使经纪行为趋于规范化、法律化尤为重要。
- 5、活动责任的明确性。经纪人与委托人之间往往通过签订经纪人合同，明确各自的权利和义务，不同的经纪方式承担不同的法律责任和义务，在经纪活动中，明确的法律关系，是双方诚实

守信的基础。（二）经纪活动的作用 经纪活动是一种中介服务活动，在经济运行中其作用表现为以下几方面：1、加快了市场信息的传播与交流。经纪人凭借自身的专业优势，通过对某类信息的收集和加工，使一些分散、模糊不为人们所明白的信息变为对委托人有价值的完整准确的信息，满足了客户对信息的需求，推动了信息在市场中的有效传播。2、有利于商品的合理流通。市场经济的健康发展依赖于各种社会资源的合理配置。而信息的及时沟通是实现资源合理配置的一个重要条件，经纪活动不仅可以通过传播商品信息引导社会资源向合理的方向流动，而且由于经纪人熟悉各专业市场的交易特点和交易规则，可以使“多数人的附带工作，变为少数人的专门工作”，帮助委托人通过正确的途径实现交易，解决供需双方交易经验和交易技巧不足的矛盾。尤其是一些价值高、专业性强、交易难度大的商品，恰当的经纪活动可以兼顾各种因素，以理想的价格、最短的时间实现交易。百考试题整理 3、促进市场的规范和发展。在各种市场中，由于供需双方人数的不断扩大和交易行为的日趋复杂，使每一项新业务的谈判都必须经过多次反复地进行，才能取得较满意的成果。这不仅会使交易成本急剧增加，而且使交易风险变得难以控制。经纪人的参与，可以减少市场信息的不对称性，使市场行为更为公开和透明，有效地预防各种欺诈行为。经纪活动的存在与发展，是实现市场交易行为公开、公平、公正的重要方式与手段。（三）经纪活动的方式 我国现阶段的经纪活动，一般包括居间、行纪和代理三种方式。1、居间，是指经纪人为交易双方提供信息、条件及媒介撮合双方交易成功的商业行为。这是经纪行为中广泛采用的一种

初级形式。其特点是服务对象广泛，但服务的程度较浅，经纪人与委托人之间缺乏长期固定的合作关系。

2、行纪，是指经纪人受委托人的委托，以自己的名义与第三方进行交易，并承担规定的法律责任的商业行为。在形式上行纪与自营很相似，但是经纪人并未取得交易商品的所有权，他是为了委托方的利益而进行活动，作为经纪人仅仅是得到委托人给他的佣金。行纪活动的服务内容较深，经纪人拥有的权利和承担的责任也较重。在通常情况下，经纪人与委托人之间有长期固定的合作关系。

3、代理，是指经纪人在受托权限内，以委托人名义与第三方进行交易，并由委托人直接承担相应的法律责任的商业行为。经纪活动中的代理，属于一种狭义的商事代理活动。其特点是经纪人与委托人之间有较长期稳定的合作关系，经纪人只能以委托人的名义开展活动，活动中产生的权利和责任归委托人，经纪人只收取委托人的佣金。

百考试题整理 目前我国对经纪活动的定义相对较广泛，但不同的行业有不同的特点，特别是对代理行为的界定应针对不同的情况区别对待。但是，以收佣金为目的，为促成他人交易而从事中介活动，这一特征却是共同的。经纪人不得向当事人收取佣金以外的酬劳，也是经纪活动与其他商业活动的一条重要区别。

百考试题整理 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com