

赴港存款，一场遭开户中介背刺的旅程

今年以来，存款利率经历了多轮下调，调整范围覆盖活期、定期多类存款，催生香港“开户潮”，“代理开户”“快速下户”等生意也如雨后春笋般不断浮现。

这是一场舟车劳顿的“奔赴”，11月6日，乐罗（化名）已经在香港停留了许久，此次赴港，她的目的非常明确，第一是为了存款，第二是旅游，因为地域陌生，业务流程不熟悉，乐罗选择了开户中介协助。不过，直到办理业务时，乐罗才发现，中介口中所称的“高利率”“不排队”“秒下户”实际上都是营销噱头，香港存款的吸引力也远不如中介所宣传的那样吸睛……



“定期存款利率比内地高很多，当天下户，需要客户提供身份证、港澳通行证照片、填写KYC表格，大概30分钟至1小时就能完成开户。

通过我公司开户，客户经理不会问太多问题，所以审核比较快，都和银行有合作。”

<< 香港开户中介营销话术

营销方式往往伴随着虚假宣传、欺诈、故意隐瞒风险等手段 << 存在风险

通常会要求客户提交一些文件和资料，包括身份证明、收入证明等，这会增加客户的时间和精力成本。

香港银行通常会受到严格的监管，客户可能需要承担如银行破产或资金被冻结等风险。

若中介机构没有合法牌照或是没有遵守相关法律法规，储户还可能面临监管机构的处罚。



3》 究竟值不值

从调查情况来看，中介所言的高息、高利率显然只是营销“噱头”，多位银行客户经理也直言，“从未与中介进行合作，内地储户想要开户请致电官方客服咨询”。

对于普通投资者而言，赴港存款确实需要慎之又慎。根据国家外汇管理局的规定，境内居民个人购汇实行年度总额管理，年度总额为每人每年等值5万美元。对新储户来说，想要一次性通过跨境方式存入资金较高的港元、美元存款仍存在较大阻力。而购买美元存款还需要注意汇率波动风险，可能会造成利息对冲，利率调降之后，投资收益空间有限。

“若储户为了达到外资银行‘存入百万’的要求，选择通过其他途径将资金汇出，这中间可能存在金融欺诈、洗钱等问题。”王德悦强调，这些行为不仅违反了法律法规，而且可能会导致资金损失和法律责任。因此，建议储户在选择汇款途径时，应该选择合法、安全的渠道，并遵守相关法律法规。

王德悦建议，单纯从利率角度来看，相关存款利率高于内地，在香港存款可以获得更高的利息收益。但存款利率并不是唯一的考虑因素，在决定是否赴港存钱时，还需要考虑其他因素，如汇率风险、银行信誉、开户成本等。同时，也需要了解相关的政策和法规。

中介宣称的高利率都带有一定“水分”，且很多都有限制条件，比如部分产品为阶梯计息，前期利率不高，部分产品为限时高利率，部分高利率产品要求的门槛较高。刘银平同时指出，整体来看，香港地区的港元和美元存款利率要略高于内地，但是不会高太多。赴港存款，主要考虑三方面问题：一是个人的时间和成本问题，二是外汇额度问题，三是汇率变动风险。

“近两年投资环境不佳，居民投资风格偏向保守，随着美联储持续加息，美元及港元存款利率持续上升，具有期限短、利率高的特点，投资者购买美元及港元热情高涨，但要综合考虑汇率风险，赴港存款考虑的问题要更多。投资者要丰富金融理财知识，提升个人的投资理财水平，尝试多元化资产配置，尽量不将资金投放于个别金融产品之中，一方面可以提升整体收益水平，另一方面也可以分散风险。”刘银平如是说道。

在社交平台上，也有不少储户表达了对赴港找开户中介的看法，有储户表示，只要理由正当、材料充分，自己香港开户就可以了，为什么还要找中介，交智商税；也有储户直言，已经在银行手机银行App预约了开户办理，不需要再花中介这笔费用。

北京商报金融调查小组

1》 中介涌现

赴港存款火爆，这一次中介们又坐不住了。近段时间，有不少中介在社交媒体宣传赴港开户的好处，“高息”“不用排队”“秒下户”“全程一条龙服务”等内容吸引了大批储户询问。

乐罗便是其中一员，这次和妈妈来香港，她们最主要的目的就是存款。“听说香港的定期存款利率非常高，都在9%以上，和内地存款利率相比高，所以想过来看看。”来之前，乐罗信心满满，她做好了规划，乘坐最早的航班到香港后，用半小时完成开户流程，简单旅行后第二天返回北京。

但实际情况并没有她想象中的美好。“飞机延误了，抵达时已是下午，和开户中介对接之后本以为能秒开户，但因为银行办理业务的人非常多，一直等到关门都没有排上队。中介说的‘有渠道’‘秒下户’都是假的，因为已经交了手续费，所以只能等第二天再办理。存款利率也和中介说的有差距，根本没有9%这么高。”乐罗回忆。

在内地存款利率下行的背景下，赴港开户存钱的“特种兵”不在少数，通过中介办理究竟有什么好处？又是如何收费的？对此，北京商报记者进行了深入调查。

北京商报记者以赴港储户的身份添加了不同中介的联系方式，当表达了想要赴港开户存钱的诉求后，多位中介均表示可以办理，整体收费在1900-3700元不等。

“渣打银行开户办理费用为3680元，优惠价为2478元。”一位中介人员表示，“个人客户需要提供身份证、通行证、填KYC等资料，客户到银行后直接找银行经理，不用排队。全程引导到开户成功，面签时间大概为

30分钟。”根据这位中介提供的信息，渣打银行港元定期存款利率在4.9%-9.5%，美元定期存款利率为5.4%-9.5%左右。

“双11”临近，开户中介也搞起了活动，该中介表示，汇丰银行开户办理只需要1888元，渣打银行则降为1999元。

“可以安排两天行程，第一天上午过去，下午到银行面签，当天晚上和第二天上午可以到处逛逛，旅游途中就把银行账户给开了。”另一位中介称，“目前招商永隆银行的定期存款利率比内地定期存款利率高很多，非常合适。当天下户，需要客户提供身份证、港澳通行证照片、填写KYC表格，预约银行开户时间，大概1小时就能完成开户，收费2680元。通过我们开户，客户经理不会问你太多问题，所以审核比较快，都和银行有合作。”

谈及此类开户中介，北京寻真律师事务所王德悦表示，此类赴港开户存款获取高利息的营销方式存在一定的风险和不确定性，这种营销方式往往伴随着虚假宣传、欺诈、故意隐瞒风险等手段。首先，香港银行通常会要求客户提交一些文件和资料，包括身份证明、收入证明等，这会增加客户的时间和精力成本。其次，香港银行通常会受到严格的监管，客户可能需要承担如银行破产或资金被冻结等风险。

王德悦进一步指出，再次，若中介机构没有合法牌照或是没有遵守相关法律法规，储户还可能面临监管机构的处罚。因此，不建议消费者轻易相信这种营销方式，特别是对于一些不熟悉香港金融市场或是没有足够金融知识的储户来说，更加需要谨慎对待。

2》 高息“噱头”

随着存款利率下调，3%以上的存款产品都成为了“稀有物”，高息也成为了储户奔赴香港存钱的理由。今年7月，北京商报记者曾对香港地区的存款产品利率进行了调查，部分银行推出的美元存款福利活动，最高利率可达5.3%，相比内地存款产品利率表现确实更加“抢眼”。

时隔4个月，存款利率表现如何？北京商报记者又多方进行了求证，调查发现，以半年期定期存款为例，港元定期存款年化利率在3.7%-4.5%不等，部分高净值储户的年化利率更高，但也并非中介所称的达到9%以上。

渣打银行一位客户经理表示，“以账户存有1万元以上新资金为例，港元定期存款3个月、6个月利率均为4.5%，12个月利率为3.4%；若存入的资金为美元，2000美元就可以开户，美元定期存款3个月、6个月利率均为5%，12个月为4.2%”。

针对高净值储户，上述客户经理称，“若储户存入的资金为等值200万港元或以上，3个月、6个月港元定期存款利率可以达到4.8%，3个月、6个月美元定期存款利率可达到5.1%。赴港开户需要提供的材料为身份证、港澳通行证、住址证明，若办理香港账户，需要先存入1000港元进行账户激活，激活后再存入资金”。

招商永隆银行一位客户经理也同样称，并没有如此高的利率。他举例，“若以等值5万元人民币为例，通过手机银行App办理港元定期存款3个月利率为3.7%，6个月和12个月利率均为3.6%，美元定期存款3个月、6个月、12个月利率均为4.35%”。

“开户也需要提前预约。”上述客户经理强调，首先

要下载银行App，点击申请开户，待审批通过后储户需要携带内地居民身份证、港澳通行证或护照、等值1万元港元、最近3个月的住址证明文件办理开户。

“现在来办理开户的人很多。”一位外资人士透露，“因为我行网点周六营业时间为早上9点至下午1点，所以这个时间段前来办理开户的人最集中。因为有境内客户坐高铁过来办理业务，所以我行高铁香港站分行人比较多，因为该网点专门办理开户业务。除此之外，在一些商圈例如旺角、九龙地区的分行人流量也比较大，开户的人也很多。”

虽然利率更有诱惑力，但需要关注的是高利率只针对新存入资金的储户和高净值储户，而赴港开户也绝非想象的那样简单。

从客户经理的口中可以了解到，境内储户想要跨境存款需要先和内地银行确定资金能否成功转入香港账户，第一步需要先将人民币换购为港元或美元，第二步将转换后的港元或美元存入香港账户，才可以办理存款业务。此前也有香港地区银行人士告诉北京商报记者，身份证、港澳通行证、护照、常住地址证明等只是基础的资料要求，具体等待银行审核后可能需要补充额外的文件，所以当天未必能成功开户。

在融360数字科技研究院分析师刘银平看来，赴港存款面临的问题很多，包括通行证办理、提前预约、本人亲自赴港办理、换汇问题、汇率变动等情况，储户要综合考虑自身条件，包括赴港办理存款是否方便、香港外币存款利率是否明显高于内地、存款金额有多少、能否接受汇率波动等，再决定是否有必要赴港存款。

工行北京分行推出“双11”主题促销活动 为“扩内需促消费”持续赋能

为加快推动扩大内需战略落地落实，促进消费恢复增长，工商银行北京市分行认真落实金融促进消费政策，聚焦“双11”消费热点，围绕多领域消费需求，创新搭建线上线下消费场景，不断挖掘消费新业态、新模式，持续打造“爱购”系列品牌活动，助力消费扩量级、提能级。

“爱购”钜惠“双11” 点燃金秋消费烟火气

“双11”来临之际，工行北京分行围绕首都百姓衣食住行消费需求，推出“爱购11.11 钜惠狂欢购”主题信用卡促销活动，为持卡人带来更便捷、更优质的消费体验，充分激发消费意愿、释放消费潜力、增强消费动能。

活动包含先“绑”为快、抢占“鲜”机、巅峰“实”刻、兴“味”盎然、意“游”未尽共五个板块，打包推出50余项促销活动。活动期间，工行北京地区信用卡客户通过微信、支付宝、抖音、京东、美团首次绑定信用卡，即有机会获得263元大礼包。在便利蜂、罗森、京东到家、叮咚到家等线上线下商超，可参与抢占“鲜”机满减优惠。通过工行信用卡在淘宝天猫、支付宝、美团、抖音、京东、拼多多、华为商城等主流电商平台，以及中免、小米、苏宁、北京SKP、老佛爷百货等购物中心消费，即有机会参与满减立减、分期立减、抽红包、天天减等促销活动，享受“双11”巅峰“实”刻。餐饮、文旅板块，在肯德基、必胜客、携程、同程、航空高铁管家、Uber等优质商户，消费者有机会领取立减促销、折上折、惠上惠等各类福利，尽享兴“味”盎然、意“游”未尽的消费体验。

强化文旅出行支持 激发多场景消费潜能

为畅通经济循环，今年以来，工行北京分行创新业务模式，积极助力消费提质升级，以金融力量促进文旅、居住、出行等领域消费增长，着力打造线上线下消费融合发展的新样本。

该行深度参与北京市金融支持文旅消费行动计划，面向工行北京地区信用卡客户，推出“金融+文旅”跨界融合生态圈建设，重点锁定“食、宿、行、玩、购”等文旅消费核心领域，开展消费立减优惠活动，落地“工银爱旅行”专属服务，打造“爱购乐享季”“爱购打卡季”“爱购狂欢季”等主题营销活动。推出信用卡客户成长体系——工银爱

享礼，建立信用卡专属文旅权益回馈机制，面向广大消费者提供高端酒店、亲子乐园、舒适出行、视听会员、美食茶饮、随心购物等百余项高品质、定制化文旅消费权益，持续构建具有工行特色的文旅消费金融生态圈。

在大宗消费领域，该行持续加大对汽车购、养护等领域金融支持力度。联合政府相关单位，开展汽车消费券叠加优惠活动，积极参与汽车生活节、汽车集等主体营销活动，为购车提供一站式金融消费支持。推出工银爱车系列信用卡和车主服务平台，围绕加油、充电、维修、救援等用车养车消费环节，推出覆盖5万多汽车类商户的“超级车返现”权益，最高返现力度20%，打造消费有惊喜、出行更美好的生活体验。

抓实线上消费赋能 拥抱数字化消费浪潮

随着线上消费场景与数字化支付全面深度融合，移动支付成为消费市场复苏的助燃剂。工行北京分行充分发挥金融科技优势，加快推进数字化运营，积极构建线上支付优惠场景，持续优化支付环境，推动促消费活动与消费者需求精准适配，助推金融服务高效触达千家万户。

工行北京分行主动加大与线上消费平台的跨界合作，促进线上消费潜能释放，积极联动支付宝、京东等头部平台，定向发放支付立减金，精准触达目标消费者；携手美团开展“积分超会花 美团5折”活动，客户使用工银信用卡绑定美团支付消费即有机会享受工行个人综合积分抵扣部分订单金额，充分借助“工银e生活”App平台，上线“北京特惠”专区，嵌入“必逛商圈、我想优惠、我想办卡、我想分期”等四大板块，为线下特色商户和首都消费者搭建更加便利、实惠、优质的供销对接桥梁。

工行北京分行将始终坚持以人民为中心的发展思想，充分发挥专业优势，围绕首都百姓多品类、全渠道、个性化消费需求，持续丰富“扩内需、促消费”金融服务供给，努力把高质量金融服务嵌入更多消费场景，推动经济回升向好，为满足首都人民群众高品质、多层次消费需求贡献金融力量。