

编辑 程铭勘 美编 张淼 责校 池红云

正因为这样的强劲势头，美国的EB-5投资移民项目在近年来纷纷进入中国市场。EB-5计划的主要内容是：如果海外投资者投资100万美元（或50万美元在失业率较高的“特定就业领域”）于创造或维持10个美国工人岗位的项目，他们就有可能获得绿卡。

由于获取周期较短、资金门槛较低，EB-5在过去的三年时间里，随着五花八门的广告一起进入中国移民者的视野里。直到芝加哥会议中心的投资移民项目被提起证券欺诈诉讼，那些繁花似锦的投资移民广告语言背后的真相

和事实才逐步浮出水面。

据调查，一个想要通过EB-5移民的申请者在签约后，需向中介支付1万美元左右的服务佣金，此外，该客户还需要支付1.5万美元的律师费，用于移民过程中的各项法律材料审核，而这笔费用通常会转向移民中介的合作律师。当然，这只是中介收取的一部分。作为美国项目方的中国代理，中介公司还可以向项目方收取4万-5万美元/人的佣金。

简单来说，中介成功送出去一个EB-5移民，就可以获取30万元以上的利润。整个返佣过程的完成通常是在该移

民项目结束后的6-12个月以内。在此高利润诱惑下，不少中介不惜在项目方合法资料不全的情况下，向客户们推销各项种类繁复的高风险EB-5移民计划，而忘记了作为中介服务该有的专业度和执业操守。

据某家移民公司的高层透露，芝加哥会议中心项目方曾和他谈到合作方案，但因为对方无法提供完整的合法材料，他决定婉言拒绝。“不知道为什么还有公司愿意推这个项目，这个项目虽然包装得很好，但它缺少核心的材料，是不宜推荐给客户的。”

维权之道 警惕合同“馅饼”诱惑

芝加哥会议中心项目案为这三年来红火的EB-5投资移民市场敲响了沉重的警钟。也将移民行业的核心问题暴露无遗。

北京市因私出入境中介行业协会会长齐立新谈到，北京的投资移民市场近几年才开始火热，一方面客户比较盲目，另一方面不少房地产、煤矿行业逐利性强的热钱涌入，临时拉起一个运营队伍，既没有业务积累也没有市场基础，这些更加剧了行业的浮躁。

而事实也是如此，据调查，目前全国范围内并无统一的因私出入境中介行业从业人员资格考试，除了个别省市因私出入境协会自发组织的考试外，如何判定一位移民中介顾问是否合格，行业内一直缺乏统一的从业标准。而部分中介公司在顾问团队专业度不高的前提下，铤而走险地推荐着这些高风险项目，不仅给客户带来投资风险，也为自己带来巨大的损失。

据悉，在整个芝加哥会议中心项目

欺诈案中，被冻结的1.45亿美元有望返还给申请人，但是已经被塞思挪用的管理费，实际上是项目方承诺在项目结束后返还给各家移民中介的佣金。也就是说，移民中介在失去了客户信任的同时，也造成了巨大的营收损失。

公安机关从2002年起对国内的移民中介机构实行专项审批，对经审核通过的中介机构发放《因私出入境中介机构经营许可证》（以下简称《经营许可证》），如发生损害申请人利益的情况，法律会对申请人的利益予以保护，而非法移民中介和超范围经营的中介机构没有经过资质审核，也就不可能对申请人的利益提供保障。

业内人士认为，大家在选择因私出入境中介时，首先要确认对方是否为正规的中介机构，经审批的因私出入境中介机构会在其经营场所内的明显位置悬挂公安机关颁发的《因私出入境中介机构经营许可证》，《经营许可证》中会标明中介机构名称、经营场所、中介活动经

营范围、中介机构行政区域等内容。

选择了中介公司后，作为双方权利和义务的保障，申请人一定要和中介公司签订一份详实的合同。合同中应对移民项目、办理时间、办理费用、双方的权利义务和退款条件等事项逐一进行详细的表述，特别是在签订外文合同时，更要多加注意，不要因一时大意而给自己带来不必要的风险。只有签订一份详实的合同，在发生纠纷时才能更好地依靠法律保障双方的权益。

一旦申请移民者在投资海外的过程中，遭遇因移民中介诈骗所带来的资金风险，可向当地公安局出入境管理处报案。

但值得注意的是，按照中消协制定的《消费者协会受理消费者投诉工作导则》第十七条第（十二）款“消费者知道或应该知道自己的权益受到侵害超过六个月的”规定，消委会可不予受理。所以移民申请人在整个投资移民周期中要提高警觉，及时维护自身权益。

火眼金睛 考量中介三大标准

标准一：拥有专职的外籍律师团队和本地专业人士的公司

好的移民公司必须拥有专业外籍律师团队，为申请人提供方案制订、文案审核、面试辅导、陪同面试，以及申请过程中可能碰到的不公平待遇而进行法律支持等全套服务。

目前市场上很多公司通常到面试之前才找个移民律师进行面试辅导，但临时律师对于申请人前期申请方案并不了解，也无法纠正申请文档中原来就存在的问题，面试失败的可能性就会很大。申请者最好在移民初始阶段就找到资深的律师团队。

标准二：从客观途径多方考量移民公司背景

很多申请人在进行移民咨询时常听到该公司的高成功率以此来表示该公司的丰富经验和专业程度。而对于申请人来说，一定要从客观途径多方进行考证。首先，一个真正专业且规模大的移民公司，必定拥有很多成功案例可供申请人参考，申请人则可要求移民公司出具最近几年的客户移民签证以做参考。其次，申请人可以向各大基金或银行了解移民公司的申请成功率，从侧面了解移民公司的专业程度和业内声誉。

标准三：寻找专业对口的移民公司

通常情况下，一家好的移民公司往往只专精于某个国家的移民服务，这样才能在自己提供服务的领域研究得更深，做得更好。对于申请人来说，确定移民国家之后就应该选择专业对口的移民公司。当然，如果申请人遇上一家公司，自称“既精通加拿大移民，又精通澳洲移民服务，甚至还精通其他若干国家的各项签证服务”，这时候就要小心权衡，往往这样的公司提供的每一项服务都不会专业，委托这样的公司就可能白白浪费申请人的时间和金钱。

·记者手记·

移民中介服务应以“人”为核心竞争力

“你可以收取高昂的服务费，但你必须提供与之相匹配的服务。”这是某网友在移民诈骗案件曝光后，在网络上发表的相关言论。他的声音背后，是对整个移民中介服务竞争力的考问。

咨询人员的专业度不高是移民中介行业的通病。翻阅各大招聘网站，会发现，移民顾问的招聘岗位不少，且对学历要求也不高，通常具备大专水平、且掌握一定英语水平的人均有机会投简历。

据某招聘网站负责人介绍，移民行业的从业人员普遍来自各行各业，对于移民公司来说，他们看中的是顾

问的销售能力，而非专业能力。移民中介通常会开出海外考察、销售提成等福利作为吸引求职者的条件。

在记者对多家移民机构进行暗访的过程中发现，负责接待客户的大多数移民顾问，对于自己所推荐的海外投资项目情况了解不深。一旦涉及到进一步的咨询问题，对方则以各种理由搪塞。

据悉，移民行业普遍缺乏成熟的培训机制，通常移民公司的老总就是该公司的最高级销售人员，他们手上掌握着公司60%以上的客户资源。据业内人士透露：“移民中介行业是极其混乱的行业，行业内的人缺乏专业的知识。基本

上老板级的人就是高级销售。”去年，广东省率先开始在全省举行移民中介从业者的资格考试，对于移民大省的广东来说，该地区的移民中介数不胜数，而市场规范也迫在眉睫。

任何服务行业，人都是核心竞争力。移民中介也不例外，而他们的核心竞争力是移民顾问。据了解，一名合格的移民顾问需要熟知各国移民法律、懂投资项目分析、懂美国教育、非常有思维的高度和逻辑性。而一家优秀且实力雄厚的移民中介公司，需要有专业的海外教育专家、海外医疗顾问以及资深移民律师，当然税收专家和投资咨询团队也是必不可少的。

中国式服务的
自救与图强

·移民·

——微博看法——

■ @杨柳飘絮

记得曾有朋友问过我这个投资案，我没有为其背书。南加州也有个只要50万的案子要我帮忙宣传，我估计忽悠成分很大。很多人喜欢扎堆搞移民，却不知美帝投资移民最难的一点是10个就业机会。扎堆办创造就业机会就有难度。

■ @Ericshuo

各位中介请不要在此时大发各种类型的声明将自己与芝加哥会议中心项目分得清清楚楚，同时大放马后炮，将项目的虚假揭露得体无完肤，借机打击一下竞争对手。还是多多关注一下自己的移民客户吧，让没有选择芝加哥会议中心项目的客户不再担忧美国移民。

■ @高嵩

私下我曾数次与多人长谈，力陈投资移民之不靠谱。但是回美国打开华文报纸，看到铺天盖地的广告宣传，分析这个骗局的组织化层层推进步步为营，感觉是一大群高智商的人在挖坑，目标是另外一大群高智商的人。这种情况下，既拦不住挖坑的，也拦不住跳坑的。

——专家支招——

据资深律师介绍，申请人在和中介公司签订协议时一定要在合同中明确移民办理周期、办理费用、权利义务、退款事项等内容，合同中的事项有变化，双方一定要签补充协议或重新签订合同。签订外文合同时，可以让懂外文的人帮着看看，千万不要只听中介一家的解释。一旦将来发生纠纷，凭借有效合同申请人的权益才能更好地得到法律保护。

当申请移民的消费者发现与移民中介签署的合同存在致命性的漏洞，可向该公司所处的消费者协会进行投诉，或向当地工商部门举报。