

# 到香港银行开户，一般银行经理都会问什么问题？

产品名称	到香港银行开户，一般银行经理都会问什么问题？
公司名称	北京摩高林投资顾问有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	北京市朝阳区建外SOHO西区18号楼12层
联系电话	18911212529

## 产品详情

香港是[国际金融中心](#)，实施独立的司法，金融的私隐度及安全度很高，因此很多内地的居民想要在香港开立银行账户，一方面方便收付款，突破国内银行5万美元的额度限制，另一方面，开立香港银行账户也是境外资产配置的常用方法。

但是，由于香港政府在反洗钱方面的监管很严，近期香港多家大银行因为反洗钱方面的违规吃了很大的罚单，关了很多账户。因此，所以香港以外地区的客户来开户，都需要花比较多时间做审查，到香港开户越来越难了，并且以后会越来越难。

你为什么要开设银行账户呢？

用途是什么？

开户用途有很多，比如接收外汇，储蓄，投资，买保险，交保单，理财等等。

其实没有回答，但是买股票是最简单的回答，因为购买港股和美股，[客户经理](#)最多问些股票相关的问题，不会过度展开。其它回答则会引出其它的一些问题。比如接收外汇：银行其实是不喜欢的，因为接收[外汇银行](#)可能会考虑资金只是短期存放，储蓄、投资、理财等则会引发比较具体的收入来源问询或是被推销理财。

你开户以后会存多少钱呢？

日常会保持多少钱？

一个月内我会存100万(以[渣打](#)

为例，分三个级别，1万的，这个大陆人不能开，20万的，很难开，所以一般就是开100万的账户)，日常也会保持100万左右。

你会做一些理财吗?

我的未来规划是要买的，只是大陆那边的一些钱还没到位，我下次会再来一趟认真了解理财的业务。

分析：理财是一定会推的，毕竟银行是以盈利为目的，所以推理财是一定有的流程，如果你本身有计划买的没问题，但如果你不想买，也不应直接拒绝。

你经常来香港吗?

也不是经常来，一个月一两次这样。

分析：不能说很少来或基本不来，这样客户经理会觉得你的账户不活跃，这样也没必要给你开账户了。

总结

银行提问一般会围绕以上几个问题，所以既要根据自身的实际情况，更多的是要结合银行的相关要求，取得客户经理的信任，能正面的体现你开户是真的有实际的需要，个人将来也能给银行带来一些收益。