

2019香港銀行個人開戶回答技巧

产品名称	2019香港銀行個人開戶回答技巧
公司名称	深圳市盛世企业咨询管理有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	福田区
联系电话	0755-23895476 18818555602

产品详情

香港银行个人开账户会问什么问题，怎么回答？

很多客户去香港开设个人银行账户无非就是为了方便收付款，突破国内银行5万美金的额度限制。但是怎么开，难不难开成了大家最关心的问题，毕竟去一趟香港的时间长，花销大，还有没开成功的精神损失更大。笔者认真分析了下，发现卡在与银行客户经理面谈这一步而导致开户失败的人是很多的。今天就总结了一下香港银行开户经理常问问题回答技巧。

问：你为什么要开设银行账户呢？用途是什么？

答：买香港股票/美国股票

分析：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。

其实没有最好的回答，但是买股票是最简单的回答，因为其它回答会引出其它的更多问题。比如接收外汇：银行其实是不喜欢的，因为只是接收外汇的一般只是在银行放一天时间，对银行是没有好处的。所以这个理由并不好，很可能被拒。储蓄：问题来了，你会储蓄多少，如果说多，你就得证明你的收入来源了，而且说是储蓄的肯定会被要求买理财，问题是你还不知道该怎么拒绝买，专门来存钱，为什么没钱买理财呢？投资：这个理由也是不好的，在哪投资？怎么证明？不管你是不是投资，只要你说这个理由就会引起后面的很多问题，没回答好就是被拒。买保险或交保单：香港公司有很多保险公司，如果不是从该银行买的（很多保险公司跟银行合作，比如保城跟渣打合作）想开该银行账户直接会被拒，银行不是慈善机构，没必要帮你做吃力不讨好的事。理财：如果你是真的想在该银行买理财那么很好，成功率也高，但如果不是那么就给自己挖了大坑，会绕不出去。

所以直接说是买港股或美股的，最多问下你买股票的一些知识。

问：你开户以后会存多少钱呢？日常会保持多少钱？

答：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。

分析：千万不要说存不到100万，这样肯定被拒，所以你尽管吹，直接说开了回去一个月内就会存满100万，即使自己没有那么多钱。

问：你会做一些理财吗？

答：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，你也不能直接拒绝，你拒绝他，他完全也可以拒绝你。所以给他一点希望，只要忽悠过去就完事，但记住千万不能一口回绝客户经理。

问：你经常来香港吗？

答：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。

其它问题：

以上的几个问题是最常问的，但是他看了你的资料也会问其它的问题，比如你的年收入一定要靠谱，靠谱的意思就是不能太低也不能太高，20-50万是比较靠谱的。太低他根本就不想理你，太高他又会怀疑你。还有你从事的行业，职位等等，这里不一一分析了。

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，还是有机会能通过的。当然也可以通过一些渠道去办理，可咨询，资料就是身份证通行证，问题也是走走流程，不会说理财的事。