

如今，留学已经走入了“寻常百姓家”，大众化趋势十分明显，尤其在经济发达地区。资料显示，近年来，在留学人数整体上升的大背景下，本科及本科以上的人群仍然占大多数，越来越多的学生在高中毕业后，甚至更早就选择到美国、加拿大等国家接受高等教育。学生出国留学会遇到哪些问题？银行可以为他们提供哪些服务？为此，大众证券报特别邀请到了苏州地区两位银行业的专业人士，从他们的角度聊聊出国留学金融。

采访嘉宾:

工商银行苏州分行个人金融部副总经理朱卫平

中国银行苏州分行个人金融部产品经理姜维晓

A、苏州地区出国留学人数逐年上升

记者：能否简单介绍下苏州地区出国留学的形势？出国留学金融业务是否银行一项发展壮大的领域？

朱卫平：从专业机构发布的留学大数据显示，2016年苏州地区出境留学的学生已经达到了8000人左右，并且每年平均以20%的速度在增加，而且低龄化留学的趋势明显。目前，中高端客户群体的一大需求即是子女留学需求，抓住这部分客户的需求，即是做好中高端客户的维护工作，我行今年来非常重视这块工作。

姜维晓：近年来苏州地区出国留学人数逐年上升，根据当地留学中介预测，2016年就有五千名以上的学生出国深造，平均每年以10-20%增长率递增。出国留学为什么在苏州这么火呢？主要有以下两个因素：第一、江苏的高考竞争太过激烈，使很多有条件的家庭选择出国留学。第二、苏州地区经济发展较快，经济条件满足留学要求的家庭比较多。出国留学学生群体也从以前只要出国读书就行，转变成是提高自身发展平台、宽阔人生视野。目前苏州地区留学生在海外名校的占比非常可观，特别是美国方面。

B、常规出国金融服务越加完善

记者：请简单介绍下贵行出国留学金融服务的现状？

朱卫平：工行的一些传统的业务，比如结售汇，跨境汇款，国际信用卡等，都比较符合出国留学家庭的需求。以主副卡的形式申请国际信用卡，开立存款证明、贷款证明这些申请学生签证必须用到的证明材料，是工行的一些常规金融产品。

另外，客户如果在境外方面遇到问题，我们有一对一的理财经理团队为其服务，如果涉及到特殊需求，我们的理财经理团队可以境内外联动，来解决客户的实际问题。

姜维晓：我行出国金融产品方面：主要有传统类、特色类和独有类。

首先传统类产品主要是货币兑换、外币现钞、电汇汇款和汇票、存款证明。

特色类产品：见证海外开户，帮助学生预先在海外中国银行开户。“中银通汇”，通过国内中行和海外中行汇款，费用大幅减少，结合见证开户可以为留学家庭省下不菲的费用。“中银智汇”，运用了物联网的定位与追踪理念，可以看到整个国际汇款的流程（什么时候汇到哪里在哪里中转）且有短信到账通知，家长再也不用为汇款路径担忧了。

独有类产品：外币留学贷款，目前只有中行可以贷款外币。小币种货币，我行拥有最全的货币现钞种类，包括其他银行无法提供的现钞货币。

C、非金融服务成新战场

记者：贵行区别于同业的特色服务或产品有哪些？

朱卫平：除了常规的金融产品，工行有一些特色的金融产品。比如工银速汇，以

及针对加拿大留学生的GIC业务。

去年开始，我们尝试了一些对留学生家庭做的非金融服务，响应的人群很多。比如，我们对有出国意向的家庭，借助出国留学中介，组织一系列沙龙活动，组织国外大学的招生官和领事馆的工作人员，来对我们的留学生客户进行现场模拟面试。每次活动场面都非常火爆。

还有，通过我们工行金融产品送出去的留学生很多，他们每年寒暑假会回来，我们会邀请到商科，计算机，法律，英语等专业的学生到我们工行来实习，并出具实习证明，学生们本人非常感兴趣。

近年来我们每年都联合苏州当地媒体一起举办国际高中课程论坛活动，联动苏州10多家国际高中课程的牛校，请这些学校的校长，一起分享留学信息，探讨课程的学习。连续做了几年，家长们都非常感兴趣。

姜维晓：我行出国金融特色服务方面：第一、我行与国内知名大型留学中介都有合作关系，客户如果有需要我们的理财经理都能为您找到合适的留学顾问。第二、我行网点每月都会有一些留学主题的沙龙，为学生家长提供咨询和讲解。第三、我们也有和语言培训机构、艺术培训机构等合作在提高学生学习成绩，丰富学生背景阅历方面为客户提供选择，以及个性化定制留学。

D、向多维度综合性服务求新求变

记者：未来银行在出国留学贷款领域还存在哪些改善的可能？贵行有没有一些思路或战略规划？

朱卫平：对出国金融服务有兴趣的客户群都是资产较高的优质客户，做好这方面的服务，一方面是利用工行的优势打品牌，另一方面也是维护中高端的优质客户。未来我们在非金融服务方面花的精力会比较多，我们的口号就是打造“出国留学的管家”。今年我们要在这些增值服务方面求新求变。

比如，我们曾针对近阶段美女留学生遇难事件，做过海外安全知识的科普教育活动，邀请国际刑警为学生们讲解在美国如何和陌生人打交道。我们还和留学中介共同组织了英语沙龙，针对学生家长做简单的英语口语培训，方便家长出国探亲。这些都是以后有必要花时间规划的。最近我们还想尝试组织基础的烹饪培训班，为出国的孩子培训最简单的7道菜，帮助他们的自食其力，家长也省心。

姜维晓：以前中行的海外机构对公业务占多数，现在要对公对私两条腿走路，近年来在留学生业务、中高端客户的海外联动业务方面有很多。

未来我们的服务会更加点面结合。“面”这块，我们的服务链条会更长更完整，产品更全。以前可能只停留在客群留学期间的服务，后期会提供全流程的服务，包括留学前期的准备，以及回来之后的贷款、买房、就业等问题，海归人士的联谊活动我们也积极参与，行内人员联动起来，为客户提供综合的产品包。

“点”这块，单个产品上我们利用海外的优势进行深化，比如上面提到的“中银

智汇”等产品，更贴切了客户的需求。

E、出国留学安全为上谨慎消费

记者：贵行在对学子的出国留学金融方面有没有什么小建议？

朱卫平：根据我的经验，客户为出国留学的孩子申请信用副卡，家长主卡的消费额度不要定得太高，够用就好，有条件建议为其定制专属信用卡。前不久我遇到一个客户，说要为自己的信用卡降额，我就问为什么，他说自己的儿子在国外国际高中读书，不知道怎么就去消费了一个女士的奢侈品牌的包包，价格非常高，这就是专属信用卡的必要性，家长可以24小时监控到孩子的花费，但国外诱惑太多，如果孩子的国外信用卡不设额度或与大人同样的额度，是会经常超额消费的，正常建议2-3万的额度就够了。

姜维晓：一般出国，现金无需带太多，为了安全起见，建议用信用卡。这块涉及到很多，包括行前准备、出行明细、下飞机后的注意事项等，我们支行网点都有相关的客户沙龙，为留学生和家长在出国前提供相关的咨询服务与讲解。

更多内容请关注专业金融服务平台——卡宝宝网（<http://www.cardbaobao.com>）卡宝宝网同时为您提供更多银行信用卡优惠信息、信用卡指南、信用卡攻略，让您更好地使用信用卡。