

下面的新型外贸骗局，可是让不少老外贸（[#外贸业务#](#)员），甚至我身边的朋友也都中招了，大家一定要注意。

也希望大家赶紧分享给身边做[#外贸#](#)外贸的朋友或者分享到朋友圈，让更多人看到，避免损失！如果文章对你有帮助，还请帮忙点个赞、点个关注，谢谢！

说是“新型外贸骗局”，其实就是几年前的“返佣骗局”，那到底为什么会让更多老外贸都中招？

第一，看似合理的成交过程

- 业务员从B2B网站或者其他渠道，收到有内容、有数量、明确针对公司某款产品询价的询盘，数量也很客观，比如说，4000个。
- “客户”大概率也是来自于中国香港，各方面信息也显示他是在香港本地人，普通话也还行，彼此沟通无障碍
- “客户”也对业务员的报价没有过多还价。比如说，正常客户报20美金都嫌贵，但这个“客户”却能接受。只是特别要求合同上写28美金，差价8美金作为“暗佣”，成交后，将差价返给“客户”。不难看出，“客户”是个中间商，这个时候，大多数人都觉得暗佣太高，可能很难成交。但是，因为这几年特殊的原因，想着既然“客户”有要求这样子，自有道理，只要自己能接到订单就好了。
- 客户对11.2W美金的合同，没有多大异议；在沟通过程中，客户也会有各种彩虹屁，夸我们专业、沟通效率高等等，让业务员放下戒备心。接下来，客户就会以订金和尾款的分开付，太麻烦了，想一次性付款。

第二，客户的特别要求

初看上述过程都很顺利，这个时候“客户”也会提出几个“看似合理的要求”：

- 客户第一次和我们做生意，担心我们收到货款后，不返佣。所以，客户要求汇款一到，就要立刻“先”支付佣金，也就是 3.2万美金=4000个*0.8美金。

- “客户”会说，自己的香港账户收款不太方便，毕竟是桌底交易；需要支付等额的21万多人民币的佣金，到其广东“朋友”的私人银行账户。
- “客户”也会特别要求业务员提供香港汇丰的账户；如果没有，可能会让业务员借用其他人的账户。因为“客户”公司用的是汇丰香港的企业账户，本行内转账方便，做账也方便。

业务员上报给老板后，老板大概率也会同意“客户的要求”！

毕竟作为收款人，钱到了，再给“客户”支付私人佣金部分，没有风险的。而且，货还在手里，钱还在手里，不怕客户取消订单！公司正好，也有汇丰香港的企业账户，虽然平时用得不多，但“客户”有要求嘛，以客户的需求为导向嘛，同意就会这些要求。

第三，“客户”火急火燎地催促“支付佣金”

“客户”的货款，也按照约定汇入了业务员公司的汇丰账户，可能也有短信通知或者登录网银也能查到，到账的时间大概率也是周五。

此时，业务员就会反馈给“客户”或者“客户”会主动提到，汇款已到账。接下来，好戏开始！

“客户”就会以各种理由、甚至威胁不想好好合作的话，那请安排退款吧，后续几十万美元大单，就和其他公司合作了。以此，催促业务员、甚至其老板，按照之前约定，安排佣金给客户的广东朋友.....

最终，可能老板也熬不住，让财务再次用网银登陆了汇丰香港的后台，确认汇款已到账后，心里顿时踏实了。于是，就先用自己的招商银行账户，给“客户”指定的私人账户安排了佣金。

第四，发现“汇款”被银行撤销，被骗21W多人民币

当周一财务，打算将该笔汇款入会大陆银行时，发现汇款已被银行撤销了，宣告被骗！老板损失21W

多人民币....当然，这个故事还有

后续和更多细节！案例是来自于米课的毅冰老师分享，谢谢毅冰老师的分享！

为什么汇入汇丰银行的贷款被撤销了呢？

其实，骗子只是利用信息差：香港汇丰银行或者某些香港银行的汇款，付款人是可以主动撤回！

为什么呢？因为香港的金融体系和大陆不同，汇款到账有存入和汇入之分

- “汇入”只是“钱到银行”并没有真正进入到你的账户，是可以撤回给付款人
- 存入则无法撤回（香港华侨永亨银行的企业账户的）

华侨永亨银行---汇入短信

华侨永亨银行--存入短信

怎么避免中招呢？

首先，对客户做简单的背景调查，在确认订单时，适时地与客户讨论一些产品细节和产品投放的市场，从侧面，判断订单和客户的真实性！

其次，如果客户提出“汇款到账就支付佣金”，你也可以相应地提出“财务将该笔汇款转入大陆银行后，再给佣金！”因为财务单个订单的支出是独立核算的，有商有量才是生意嘛。但如果这个时候，客户就是不同意，反应也非常强烈，大概率是骗子了！

特别警惕，汇丰银行或者其他香港银行的“汇入”或者“存入”的区别。

- 即便是存入，最好第一时间把该笔款项先转回给国内的银行或者其他香港或者澳门银行，看看该款项是否处于pending；
- 另外，不管客户催促，一定要等我们能处置该笔汇款后，才进行下一步动作，包括生产、支付佣金等等一系列动作。

最后，提醒下小伙伴们，在当前的环境下和外贸行业白热化的竞争中，一定要警惕类似情况：突然碰到一个超级慷慨的优质客户、不谈价格的冤大头、动不动就支付全款的阔佬.....多问问，自己真有那么幸运，这种好事都能碰上？

切记，一定要按照基本公司原则，不管是大陆银行还是其他银行，尽量以“款到发货”为原则，待能转出客户汇款后或者该笔订单顺利完结后，才安排后续的佣金或者其他事宜；当然，也要提前准备好应对的话术，避免被客户制造的紧张感和话术，破坏上述原则。

当然，希望大家永远也不会遇上上述情况，即使遇上了，也看到了我分享的视频，避免被骗！如果你身边有做外贸的朋友，请帮忙分享给他们，警惕类似骗局，避免损失！

如果文章对你有帮助，还请帮忙点个赞、点个关注，谢谢！