出国留学中介 你镀金，我淘金

　 暴利如何取得

　　1.阳光利润，名正言顺

　　一般来说，成功留学所需代理费用1～2万元左右，办不成的，扣掉所谓成本费用，其它退还。所以留学中介是一个稳赚不赔的生意。办成了，自然有高额利润，办不成，支出有人买单。

　　若一个留学中介一年成功办理业务５００笔，即使每笔业务按1万元收费，也有500万元的收入。而中介公司一年的开支仅包括房租、人员工资和办公费用。

　　房租支出，中介公司一般设在市中心的高档写字楼，每日每平方租金在2元左右，一般的公司有200平米的办公场所就很宽敞，一年的支出再加上水电等不超过20万元。

　　人员开支，普通的留学顾问年收入在４万元左右，顶级的在７万元左右，按照２０个人的规模计算，一年的人员开支大约为１００万元左右。

　　办公费用和日常开销，打国际长途和文件快递，每个月的支出约３万元，一年的开销不超过40万元。广告费用，一年不超过60万元。

　　以上费用总共180万元，加上营业税，不超过200万元，毛利润大约300万元，利润率为6０％。而事实上，留学中介对每笔业务的收费远不止1万元，所以实际的利润还会更高。

　　除去主营的中介业务，留学中介公司还附带提供一系列收费服务。这些收费服务以出国前的培训项目为主。如为出国者提供为期２～３个月的短期国内培训，费用在3000～5000元之间；组织家长探亲团，费用1000～2000元不等。

　　虽然留学中介赚取了高额利润，但它还是提供了自费留学者所需的服务，实现了你镀金，我淘金。

　　2.隐蔽收益

　　之所以称之为隐蔽收益，是因为除了不公开之外，这种收益在行业内极具普遍性，或者说在其它行业也是存在的，而不好直接将其称为黑色收入。例如，自费留学者出国前一般都要经过体检，并办理各种公证。在体检和公证过程中，相关单位为了吸引业务会给留学中介回扣；留学中介还可以代买机票，从中也可以获得相应的回扣此外，赴澳大利亚和新西兰留学需要比较高的资金担保额度。根据就读学校和年限的不同，需要２０～７０万元不等的担保金额。针对许多家庭经济实力薄弱的情况，近年来，一些金融机构推出了留学澳大利亚贷款的业务，为留学该国的学生提供担保需要的资金。留学中介将需要贷款的学生推荐给银行，银行则从利息收入中提取一部分给留学中介作为回报；更隐蔽的利益来自境外。一些外国大学和境外语言学校为了吸引生员，会提取一定回扣给组织留学的境内机构。由于很多境外大学或语言学校的学费相当昂贵，留学中介由此获得的利益也颇为可观。可以不夸张的说，在办理出国留学过程中的每一个环节，只要留学中介作为消费者即买方的身份与第三方有交易产生，留学中介均会获得隐蔽收益。

　　3.由于出国留学中介多数都为非法，所以其操作也多有违规，更有甚者，他们采取一些违法手段对消费者进行蒙拐骗，当然，采取这些阴招的也不仅仅是非法中介。

　　（1）虚假宣传。为了吸引生源，出国留学中介常用的手法就是向消费者吹嘘自己和国外高校或有关部门“沾亲带故”，其表现形式通常有以下三种。强调自己有雄厚的政府背景；夸大自己与外国使馆的关系，更有甚者许诺100%的签证率，好像外国使馆是他家后院一样。其实与使馆关系再好，签证官也不可能百分之百地“照单全收”；宣称自己和国外大学是“关系户”，能为申请人出国留学打通各路“关节”。 他们抓住了申请人的心理，投其所好。其实这样一种商业技巧并不是留学中介行业的专利，只是在信息高度不对称的留学中介行业更加行之有效，以至于成为了行业风气。

　　（2）合同陷阱。据统计，目前的留学纠纷中60％是因为合同引起的。由于我国尚未有统一、规范的留学中介服务合同文本，留学中介机构利用客户对申请过程不熟悉的弱点，在合同中写入一些模棱两可，看似公正，实则有损客户利益的条款，也就是社会舆论称为的“霸王合同”。在留学中介中，最常见的“霸王合同”有以下几种：一是留学中介机构只负责申请国外大学的录取通知书，申请人如未获签证，则概不退款；二是留学中介机构把申请人介绍到国外的非正规大学读书，或该大学与当初承诺严重不符，或留学生不能如期获得国家承认的学历，甚至更有甚者，出得国门方知学校已关门或被取缔，发生这些情况后，留学中介不退款；三是留学中介机构一方面叫申请人按其要求提供假材料，另一方面又将“材料如不属实，后果自负”的条款写进协议。总之，由于申请出国留学过程繁琐，环节很多，如果没有国家统一模式的合同范本，单以消费者个人的经验是很难不被拖入留学中介陷阱的。

　　（3）巧立收费名目。按常理，留学中介在提供入学和签证申请服务时可以收费，而所谓的信息、咨询服务应该是无偿的，但由于我国对此尚未有具体的规定，一些留学中介机构趁机巧立名目乱收费。其额外的费用有手续费、中介费、材料翻译费、学校申请费、邮寄费等，有些留学中介机构还会索要一笔登记费或定金。这些费用看上去名正言顺，而且数目也不大，但聚少成多，申请人不经意间就会无端损失大笔钱财，而留学中介机构面对众多的客户，却可大捞特捞。这种情况在一些冷门留学项目上特别突出，像挪威、瑞典、丹麦、爱尔兰等国家开放教育市场较晚，人们对其情况不甚了解，又由于前面成功的人很少，几乎就没有什么对比性，因此非法留学中介生更是趁混水摸鱼。

 （4）空头支票。留学中介一般均擅长打心理战，利用申请人出国心切的特点夸大宣传。例如，有的留学中介生在广告中宣称：“无论你的条件优劣，学历高低，都能让你轻松实现留学梦，签证率在95%以上。”利用这种广告先把人满怀希望的吸引过来。而实际上，申请留学周期很长，签证成功与否又有着很多的不确定因素，因此这段时间里会发生很多变化，等你发现留学中介生的承诺只是“空头支票”时，可能已是“生米煮成熟饭”了，钱也交了，时间也折腾光了，留学中介再与前面所讲的合同陷阱的招术相配合，申请者只能自认倒霉。还有些留学中介会“热心”地帮忙申请人联系住房和打工事宜，让申请人为其周到的服务而感动。其实，对此不必太过相信，因为这一切都是出国后才能兑现，而远水救不了近火，如果申请人在国外遇到此类问题，国内的留学中介机构自然是鞭长莫及。留学中介的此番招术只是使申请人对他们产生信任感，以便促成交易。

　　（5）偷梁换柱。货不真价不实，不仅是在留学中介行业，其实这是任何商业骗局惯用的把戏。在留学中介的精心策划下，国外的二三流学校被包装成为一流学校。语言学校或技术培训机构，则被包装成提供预科课程的大学关系户；而一些“野鸡学校”在一番浓妆艳抹之下，变成了国际性大学 。留学中介生在国外留学环境的宣传上更是离谱，位置偏远、人口稀少的小镇竟然能提供丰富的打工机会；几间小教室却能够上“教学设施一流”的标准；一个有30名中国学生、2名泰国学生的班级也可称为“国际化学习氛围”。正是在留学中介生这种偷梁换柱的误导下，有相当一部分对国外情况不了解的中国学生盲目踏上了异国他乡的求学路，最后落得个处境不佳又不甘心回国的两难境地。

　　（6）先礼后兵。“办成了再收费，办不成不收费”的做法，曾一度为留学中介机构赢得了人气，而如今却成为非法留学中介“先礼后兵”的伎俩。从表面上看，这种承诺很可靠，但其中却大有文章，一些非法留学中介机构就是利用“后收费”来吸引咨询者上钩，骗取信任后，他们不愁收不到钱。他们一般先是报喜，表示使馆的预约已经搞定，需要提供护照办理签证，等拿到申请人的护照后再报忧，说需要点钱来“打点”，如果不给，护照就压在那儿，而此时咨询者已是“箭在弦上，不得不发”了。正是由于留学申请过程环节很多，而其中还有许多不包含在代理费中的自付额外项目，留学中介办理成功之后收取的是他们的代理费，而在过程当中自费部分申请者不能不掏；另外前面提到收费名目繁多，一不小心他们找个借口让你掏钱，你就不知在哪个环节陷了进去，后收费看上去留学中介象是“吃亏”，可永远是买的没有卖的精，一旦他们有了控制权的时候，就该轮到他们“坐庄”了。如果申请者能精明到熟悉所有的环节而不上当的地步，也就不必通过中介办理出国留学手续了。

　　（7）金蝉脱壳。与其他行业的骗子公司一样 ，非法留学中介多半也是些“皮包公司”。他们一般租间办公室，聘几名所谓的资深顾问 ，复印一大堆花花绿绿的外文资料，就能开张拉生意了。虽然顶着“咨询公司”的帽子，多少有些名不正言不顺，但只要自称国外有“强大后盾”，或是标榜和签证官有“特殊关系”，自然会有人上门。等“鱼儿”上钩了，就开始以支付押金、提前交学费、预付生活费等种种借口收钱，等客户掏完口袋后却搬出“拒签”的挡箭牌。你要求退费吧，他就来“缓兵之计”，给你拖着；而如果给逼得急了，他就来个金蝉脱壳，一走了之。这同时也是这些非法留学中介对付工商等部门检查的常用方法。一般此类留学中介非常喜用相对较低的价格吸引人，虽此种骗术实在是不足为奇，但总是有贪图便宜而上当者。

　　（8）弄虚作假。据法国、德国、爱尔兰等国家的统计数据，在中国留学生的申请材料中，假材料比例达到15％～20％。中国学生正面临着前所未有的信任危机，而导致这一现状的罪魁祸首就是一些不法留学中介机构。这些留学中介机构为了赚取高额中介费，不惜弄虚作假把不符合条件的申请人办理出国。在这些留学中介机构的宣传中，外国人都很笨 ，非常好骗。申请人一旦动心，问题就来了，留学中介机构帮你编造假材料，提供假证明，甚至花钱雇人代考，但会在合同里写上“如情况不属实，后果自负”的条款。一旦假材料露馅，中介机构便把责任一推了之，费用却照收不误，而申请人却要背黑锅，并有可能因此留下不良记录，再也甭想出国留学。即使侥幸通过签证关，留学生在国外仍将面对资金不足、学习能力低、被揭发等诸多问题，从而令自己的留学之路险象环生。

　　（9）钻政策空子。欧美国家虽然教育历史悠久、市场成熟，但在教育制度上却也并非周密得滴水不漏。例如，在语言签证转换留学签证、在读生换专业、两年制大专的入学资格等问题上也有模棱两可的地方，对此不同的地方政府、不同的大学都有不同的规定。而欧美国家在私立学校的管理上也较为宽松。一些非法中介机构借机大做文章，把一些原本条件不合格的申请人哄得心花怒放。其实，他们自己心里也没底，如果打擦边球成功，他们就收钱；办不成，倒霉的自然是申请人。

 （10）空手套白狼。一般来说，找留学中介帮忙的申请人大多不了解国外的学校情况和申请程序，这就让一些不法中介机构有机可乘。他们一般会通过一些专业问题来摸清来者的“底细”，如“你愿意到FH念书吗”、“你到德国是读双语的master，还是等学时够了再念diplom”、“你看是法国的大学适合你，还是英国大学更好些”等。如果申请人是一问三不知，那中介机构就有戏可唱。还有些中介机构在网络留学论坛上开设“专家热线”，假借网上答疑名义获得咨询者的个人资料，并要求与其联系。一旦钱财到手，这些人就溜得无影无踪。

　　（11）层层转手。经国家正式批准登记的留学中介机构，要向主管部门指定的银行存入50万元以上人民币的备用金，用于其服务对象合法权益受到损害时的赔偿。对于一些既不想缴纳备用金办理资格认定，但又想做留学中介的机构或个人来说，用10万元或更多的资金承包合法机构的一个部，向其缴纳一定数额的管理费，摇身一变就有了合法的招牌。而个别合法留学中介机构，将合法资质出卖给他人，以非法牟取高额经济利润。据了解，北京就有这样的留学中介多家，其子公司竟多达十余家，甚至层层转包，不仅有孙子、重孙辈的公司，有的竟四代同堂，并扬言要把某大厦办成留学超市。该机构仅承包一项，不但收回了上百万元人民币的备用金，而且还获取暴利。

产生暴利的原因

　　1.市场需求快速增长

　　任何暴利的产生首先由巨大的市场需求所依托，留学中介行业的火爆与近年来中国人的出国狂潮紧密相连。国门大开后，许多国人对外面的世界由最初的新奇，进而产生盲目崇洋的价值趋向，洋文凭当然就更成为许多人在职场打拼的金字招牌。尤其在面对国内巨大的就业压力，有一张洋文凭，无异于多了一种竞争优势。

　　这一代自费留学者年龄多在15～25岁之间，其中绝大部分为二十世纪八十年代之后出生的独生子女，他们身上承载了太多父母望子成龙的期望，而他们的父母又多半是先富起来的那部分中国人，按照中国的传统，没有哪个父母不愿为儿女的前途而倾其所有的。

　　全国每年有接近150万的大中专毕业生，他们想到国外进一步深造；全国每年有将近600万的高中毕业生，由于国内教育资源短缺，其中的3/4上不了大学，他们需要进一步的职业培训。而留学市场从美国、加拿大、澳大利亚、新西兰到亚洲地区的新加坡、泰国，每年的费用从十几万到一两万，路子越走越宽阔，这样及更加刺激了市场的需求。看一看每次留学展览会、留学咨询会的盛况，你就不难想象，中国留学中介市场的潜力有多大。据统计，在2000年，中国出国留学人数为3.9万，2001年攀升到8.4万，到2002年则高达12.5万，2003年则逼近20万，而自费留学的比例越来越大。2000年的比例为83％，到2003年时已经接近95％。自费留学已经成为目前中国学生出国求学的最主要途径。

　　与如此旺盛的需求相比，留学中介服务的机构数量相比之下就显得过于不足。根据国有的相关规定，留学中介业务需要国家有关部门审批，但目前经教育部认定的自费出国留学中介只有270多家。但巨大的市场需求和高额利润的诱惑，催生了大量非法的留学中介机构，涉及留学中介业务的机构却远远超过这个数字。在广西南宁教育展览会上，“黑中介”竟然比合法的中介机构还多，10家参展留学中介中只有2家具有合法身份。而其他地方的情况也不容乐观，江苏省教育厅在打击留学“黑中介”行动中发现，省内从事留学中介的61家机构仅有8家合格；广州市120多家出国咨询服务机构，居然九成非法；目前北京有300多家留学中介服务机构，但具有合法资格的仅46家。

　　2.留学手续繁琐

　　自费留学的特殊性导致了自费留学者对留学中介的依赖性，这主要是留学办理过程十分繁琐，且成功率不高。首先是信息沟通不便。自费留学者的目的地都是万里之遥，与对方的联系均需采用一定的通讯手段，再加上跨越国度所带来的诸多不便，势必影响沟通效率。尽管可以通过网络进行查询，但许多国外大学并没有中文网站，因此查询显得很困难。其次是出国手续烦琐。如赴澳大利亚和新西兰需要提供的文件有４０多份，其中不少需要同时提供中英双语文件，这对于流水线操作的留学中介来说是小菜一碟，对初次办理者而言则往往是棘手的难题。这还不包括从申请学校到最终办好签证之中的诸多程序，每个自费留学者所期望的是最快的达到出国留学的目的，而不是慢慢的熟悉所有的经办过程。更重要的是，由于很多国家只接受一次申请，申请人若被拒签则前功尽弃，为了不损失惟一的机会，自费留学者不得不将“赌注”押在中介身上。尽管留学海外可以通过自办、亲戚朋友介绍和留学中介三种方式，但是，随着获签率的降低，人们又往往将宝押在了传统留学中介上，通过留学中介办理留学手续就成了留学海外的最佳方式。

　　3.监管不力

　　首先，留学中介毕竟是一个发展时间不长的行业，各项法律法规并不完善；由于进入的资金门槛较低，合法中介稀缺，导致不法经营者猖獗，这些均导致监管困难。从微观上，即消费者与留学中介之间的关系上说，首先，留学中介提供的是服务，它不象有形产品那样看得见摸得着的，它是不透明的。其次是信息的高度不对称。留学中介手中掌握有大量信息，传达给消费者的只是其中的一少部分、是加工过的甚至是误导的信息；由于办理留学过程中手续繁杂，也就造成了收费名目繁多；留学中介掌握了办理者不愿被拒签和急于办成的心理，层层盘剥；由于留学中介所提供的服务差异性大，也造成消费者在留学中介之间的难以比较性，同时消费者之间也难以比对，这样就导致监管困难。

行业前景

　　留学中介是在特定时期下产生和发展的，其经济容量小，很难发展成为一个大产业。随着全球化发展，我国改革开放的深入，如同其他发达国家一样，我国将不会有如此之多留学中介机构，该市场将走向有序和微利。国际上的留学中介服务现状是什么样的呢？WTO之后我国留学中介将会有怎样的发展前景？

　　1.对外开放将促进整个社会环境的改变

　　欧美等发达国家的留学中介服务，与我国现有的留学中介服务大不相同。WTO之后，我国现有留学中介服务状况相信会有进一步发展，更快与国际接轨。

　　（1）发达国家、特别是英语为母语的发达国家，由于有着语言上的便利，互联网等高科技的广泛运用，加之从小的语言交流、学校间的交流，经常性的出国等，使得出国是一种非常容易、家常性的事情，而对于我国留学经常遭遇的签证难等事情，在国外基本上不存在，对他们来说，一般是免签，或容易获得留学签证。

　　（2）没有专门的法律、政策对留学中介做专门的规定，更没有要求专门的执照。

　　（3）留学中介只是咨询服务的一部分。是一种流程性的而且很简单的事情，像中国人出国的语言障碍、不容易获得签证、国际间交流的稀少、对外国学校不熟悉等等情况在他们那儿基本不存在。在我国 WTO后，与国际间交流会逐渐频繁，整体英语水平后有所提高、中国护照待遇不断提高即免签证国家的增多等等诸多因素的改变，会使得出国留学中介规模、利润的获取，都将向减少的方面发展，最终达到从事这种行业的人员和公司维持在一般咨询公司的规模上，利润不会超过现利润的1／4或1／5。

　　（4）外资咨询机构将会较早进入。根据国际通行的规则，中国进入WTO之后，外资咨询机构会比较早的进入国内。国外咨询机构，在掌握国外教育、留学资讯方面有较大优势，为中国学生出国留学提供一条新的服务途径。

　　（5）国务院即将出台《中外合作办学条例》，该条例是在原有的《中外合作办学暂行规定》的基础上，吸收WTO基本原则，经过大量改动形成的，以适应中国加入WTO后教育改革开放的形势。 条例的具体条款做了大量改动：比如，原暂行规定中要求中外合作办学机构的法人代表必须是中国方，改动后，对法人的规定大大放宽，可以是中国人，也可以是外国人。同时对教育机构的非营利性也做了某些改变。条例实施后，会有大量国外教育机构直接在国内办学，这个因素较少了申请出国的人数，即减小了留学中介的市场。

　　2.法规不断完善，监管力度加强

　　其一是中国教育部已开始实施留学预警制度，并在教育涉外监管信息网上公布了全国各地合法中介的名单。至今已先后发出十几号留学预警。其中不少预警针对留学中介而发，如第1号留学预警就通报了全国5起留学中介违规情况。自费留学市场已经非常明显地听到了政府的声音，包括留学预警和公布国外院校名单。2003年发布的13个留学预警中，有七八个都是跟国外院校有关系的。公布院校名单后，国外那些没有资质的学校已经非常隐匿了。而对于国外那些属于商业注册的机构，他们以招收外国学生为主，是一种纯粹的赢利行为，而且没有固定办公场所，存在很大风险，这就涉及到对国外教育机构的资质鉴定问题。中国加入世贸组织以后，虽然要开放教育服务贸易，但是并不意味着国外学校、机构可以长驱直入，我们要对国外教育机构进行资质鉴定，在教育服务领域建立一个适当的准入制度，明确鉴定的标准和体系。使得学生、家比较容易地甄别国外教育资源的优劣。其二，已有三个国家和我国签署了高等教育学历互认的协议，方便了我们的留学生，也为从事自费留学中介服务铺平了道路。同时，所公布的《中外合作办学条例》对自费留学来讲也是一个促进。其三是行业的自律逐渐出现。前不久，一项名为《北京市合法留学服务机构诚信公约》草案出台，引起了广泛关注。据业内人士透露，目前在北京从事留学中介服务的机构有300多家，真正经过国家有关部门批准具有出国留学中介服务资格的仅有46家。但在这46家机构当中，也存在着内部管理不严，法律意识淡薄等违规操作的行为。签订诚信公约能否真的规范留学中介的服务？ 维护留学申请人利益是这份公约草案的主旨。公约要求中介必须向留学申请人如实介绍境外院校的学习与生活情况，推介的境外院校资料须向留学申请人指明信息的出处与来源；在办理申请的过程中，要精心、妥善处理每个留学申请人的不同个案，具体问题具体分析，认真完成留学申请人的院校申请与签证申请的文件工作，不误导申请人提供虚假资料；将最新的留学动态、签证要求及时向留学申请人作如实通报，不得欺瞒与浮夸等，这些都是当前留学申请人最关心的问题。公约的出台将促进留学中介的规范运营，在行业自律、管理与市场调节中逐步走入有序。公约的出台，将使得留学中介的各项服务更加透明、服务更加规范。公约虽然不是强制性的，但它体现了留学中介自身对规范和发展的强烈要求，使更多的合法中介相互制约相互监督。这样一来，将逐渐形成留学市场的规范，同时也对自身是一种保护，从而有有利于打击“黑中介”的欺诈行为，使更多的消费者权益受到保护。另一方面，也使学生和家长对留学中介的运作有更新的了解，国外使馆、国外院校对中国的留学中介也会有新的认识。同时，也便于公众、行业的主管部门、媒体公关、消协的监督和管理。

 3.市场供需的变化

　　从供方来讲，目前在一些留学热点国家的学校中，由于容量有限，中国学生已经趋于饱和。比如英国某高校的法律专业中100个学生里有近90个是中国学生，新西兰语言学校倒闭，也反映出同样的问题。基于此，外国关于留学生签证政策发生了一些变化：继德国开展留学生审查之后，法国、荷兰也开始类似运作；日本虽然在年底才公布了一些政策上的变化，但实际上早已开始收缩签证，去年下半年一直维持着比较低的签证率；澳大利亚、加拿大、新西兰等一些国家也都做了调整。

　　从需方看也在发生变化，自费出国留学的高潮已经过去，市场现在开始进入一个理智出国的阶段。这一方面表现在学生、家长申请出国盲目性少了；特别是非典之后，学生和家长的选择更加理性和多元化，包括选择专业所去的国家、学校等都发生一些变化。这里面既有基于就业问题的考虑，也有ＳＡＲＳ以后人们更加注重亲情、友情，更多反思生命的意义和价值，还有些是出于经济投入与回报的考虑。同时，有越来越多的人跳过留学服务中介，自行联系国外的学校并到大使馆办签证这样可以避免受到“黑中介”伤害。英国驻华大使馆签证处统计资料显示，前往该国留学人员中，80％是自己办理手续。现在，许多留学目的地国家驻华大使馆的网页实现了汉字化，这些国家所有的学校情况在网页上几乎都能查到。

　　4.行业内竞争的加剧

　　北京等城市恢复受理自费出国留学中介服务机构资格的申请，预计将会有许多新的留学中介服务机构跻身留学中介市场。留学中介市场竞争肯定将愈演愈烈。合法留学中介机构的条件是必须具有企业法人资格，并取得教育部颁发的《自费出国留学中介服务机构资格认定书》，有工商部门核发的经营范围中含有“留学中介服务”字样的营业执照，并按规定交存备用金。另外，留学中介机构不能设立分支机构。

　　尽管受到诸多因素的影响，留学中介的整体形象没有给人们留下什么好印象。但是，在申请出国留学的过程中，留学中介还是有其自身的重要作用，选取合法留学中介机构是出国留学可以信赖的途径。据统计，去年自费出国留学的人中，约有80%是通过留学中介办理成功的。而此次恢复留学中介机构资格认证的原因，还是适应社会对自费出国留学中介服务的需求，治理和打击现存的自费出国留学中介服务资格出租、承包和转包现象，给所有有能力办理自费出国留学中介服务的机构一次“阳光作业”的机会。

　　留学中介服务市场的再次放开无疑将会带来新的发展契机。 这是政府有关部门采取的一种利润摊薄手段。通过更多的有实力的新机构的进入，加剧留学中介行业的竞争，以竞争来促进行业发展，提高服务质量。同时，客户、中介双方的理智，促成了自费留学中介市场的成熟，也促使真正为市场服务、以市场为生命的品牌中介机构出现。

　　5.全面提升服务。

　　经过数年的发展，规模相当的留学中介在留学策划、设计，签证的办理速度等没有太大差异，整个市场显得相当稳定。新的留学中介机构的进入市场肯定会引起中介价格的波动。虽然留学中介何时降价目前还很难以预测，但留学中介的价格战将在所难免。留学申请人的中介费用支出将进一步降低。而作为服务机构，留学中介的根本还在于服务。随着市场准入的放开，留学中介之间的服务竞争也将更加激烈。

　　近年来，越来越多的人绕过留学中介就能够顺利走出国门，而且中外合作办学模式也给留学中介带来挑战。虽然通过网络，留学的信息越来越透明化，但大多数的留学信息还是来源于留学中介。留学中介的优势在于服务的专业化、个性化和人性化，申请人花钱找中介，买的不是留学信息，而是一种留学服务。因此，随着中介服务价格趋向合理，留学法规不断完善，全面提升服务质量成为留学中介竞争焦点。只有高素质、稳定的、专业化的队伍才能吸引客户，使企业良性发展。最终的受益者还是消费者，企业本身也成为受益者。

　　留学咨询在很多方面还停留在简单、低档次的服务上。随着国外院校越来越多的进入中国，学生和家长也可以通过网上直接联系国外院校，我们原有的一些资源优势正在失去，如果还是仅仅依赖于简单的院校推荐，肯定不会有发展前途。做好留学咨询，必须提高服务质量，促使服务档次升级。所做的不仅是中介，而是留学顾问，留学咨询顾问应该成为人生职业设计发展的策划师、设计师。

　　留学中介市场混乱的关键是忽视了内部协调和自我形象的树立。而利润是由规模和成本决定的，只有具备一定的市场份额和规模后，才能获得理想的利润空间。因此，企业竞争不可避免，在项目已经足够的前提下，只能从量上寻求突破，同业间的优胜劣汰是必然的。

　　留学中介是教育机构，也是服务性机构，产品就是服务。要保持持续的发展，一定要有自己的特点和优势，只有完善的服务才是这个行业存在的基础。

　　5.运营环境正在改善

　　在出国留学中，非法黑中介的数量远远多于合法留学中介，黑中介的营运成本低廉，大量黑中介的存在不利于中介市场的公平竞争，严重干扰了留学中介市场的正常秩序。

 随着国家监管力度的加大，合法留学中介的不断提升，消费者的鉴别能力增强，非法留学中介将被逐出市场。“黑中介”的不法经营，不仅损害消费者利益，同时，损害了整个留学中介的声誉，使正规经营的合法中介也受到负面影响。因此，不仅消费者，而且，合法留学中介自身也盼望整个中介环境的改善。

进入门槛

　　1.资金

　　虽然有相当多的不法留学中介仅仅是一个“皮包公司”，但是，正规而合法经营的留学中介，尤其是希望树立品牌长期经营的留学中介，还是需要一笔不菲的资金支撑的。

　　留学中介的成本包括以下几个方面：首先是取得资格的费用。根据教育部规定，已通过资格认定具有法人资格的中介机构必须交纳50万元以上的保证金，以保证申请人的正当利益受到侵害时获得赔偿。第二是宣传推广费。这部分费用每年应该在50万元以上，有时高达数百万；第三是办公场所的费用。通常留学中介行业办公地点都在交通方便的高档写字楼，这是从树立良好的企业形象，为学生提供优良环境和便利交通的角度考虑的，因此，留学中介也承担了非常昂贵的租金。第四是人力资源的费用。留学中介是知识密集型行业，人力资源开发方面的投入也是巨大的，顾问的服务费也是支出的大项。第五，为了给客户提供国外院校和学习环境的最新信息，还要定期外派员工到国外考察和培训，并为此支付高额的资金。与国外大学的联系费用、为客户整理申请大学与签证的资料费用、为客户提供境外服务的费用及日常运营费用和税金都是必不可少的。由此可以看出，一个有一定实力的留学中介，如果规模在二十人左右，在大城市开业的费用至少也在二百万元。

　　2.人员

　　留学中介行业是一个知识性、技术性含量较高的行业，它与一般的职业中介、房屋中介、婚姻中介这类机构大有区别，它对于从业人员的素质要求还是较高的。

　　咨询业是一个高智力行业。首先要有关爱客户之心和很强的学习能力，要有广泛的涉猎面及一定人生阅历，对国外的教育、文化情况等要了解，有从事教育服务工作的经历，最好具备海外学习生活的背景。另外，还要有待人接物的气质和人际沟通、团队合作的精神。除学历外，还强调资历、实践经验和工作能力。对国家留学政策熟悉也是很重要的，一些合法留学中介机构在接待申请人时，会对留学者进行测试和了解，以便帮助他们选择更适合的学校，而不是来者不拒。

　　在发达国家，一般要具有某个专业领域专家资格的人才，才被允许进入咨询业。社会上从事咨询业的咨询顾问，包括管理及战略咨询的人员，多以商学院MBA为主，辅以各专业领域的高材生。他们在进入咨询业之前，一般都要经过公司内部的各种培训，留学咨询业可以在一般咨询业上找到可借鉴的东西。

　　目前，国内留学咨询从业人员的资质似乎很难达到上述标准。有些咨询顾问受自身客观条件限制无法承担起留学咨询顾问的真正角色——学生生涯发展的设计师。国内的留学咨询业似乎对从业人员设置的门槛过低，有些刚出校门不久的学生和根本没有去过国外的人，也在为人做着所谓的生涯策划。作为公司的核心竞争资源，如果人员素质不能达到要求会对公司竞争力产生不利影响。如果整个行业人员素质均偏低，公司在人员招聘和今后职工培训的费用上将会投入较大。

　　目前，国内开始对本行业的所有留学咨询从业人员开始了轮换制培训。规定今后从事该行业的从业人员必须持有统一的上岗证书。这将是人员素质整体提高的机会。

　　3.海外资源

　　留学中介机构要有直接与国外高等学校或其他教育机构签署的合作协议及国外教育机构授权中介机构在华招收学生的授权书，国外签约方的资信证明要经过我国驻外使、领馆的认证。这就要求留学中介机构与国外教育机构、学校建立直接联系。比如，有的留学中介机构委托境外的中间人开设留学项目，造成中间环节过多，难以准确、便捷地提供诸如面试、入学通知、交纳学费以及申请人到达留学目的国的接机、办理入学、住宿手续等项服务。留学中介拥有更多的海外教育资源的信息和不断开发新的留学项目也是竞争的优势。同时，熟悉国外学校背景、师资、学科等方面情况，也是提供优质服务的保证。

　　4.渠道资源

　　办理自费留学的全过程，环节很多且十分繁琐，其中很多环节都是与国内和国外的一些政府机构打交道；而这些机构掌握着办理留学是否成功的生杀大权。因此，建立与相关政府机构良好的关系也是留学中介必不可少的。

行业风险

　　1.生源

　　一段时间以来，媒体关于留学黑中介和海归贬值、留学垃圾的讨论给留学中介行业泼了冷水，这种舆论使出国留学市场面临最大挑战。同时，留学市场的进一步放开打破了僧多粥少的局面，使留学中介陷于拼抢生源的窘境。国外教育资源信息的涌入，办理留学过程手续的不断简便，使更多的留学者选取自行办理的方式，也使生源大量减少。

　　其实，对于整个行业来讲，国外院校合作办学、国外院校到国内市场直接招生造成的冲击才是最大的危机。目前，留学咨询在很多方面还停留在简单、低档次的服务上。随着国外院校越来越多的进入中国，学生和家长也可以通过网上直接联系国外院校，原有的一些资源优势正在失去，如果还是仅仅依赖于简单的院校推荐，肯定不会有发展前途。做好留学咨询，必须提高服务质量，促使服务档次升级。所做的不仅是中介，而是留学顾问，留学咨询顾问应该成为人生职业设计发展的策划师、设计师。相信这种发展方向是争取生源，取得企业发展的立足点。

　　2.价格竞争激烈

　　随着进入者的增多，使得出国留学中介行业的竞争加剧。这首先就体现在价格竞争，它是抢夺客户的杀手辙。客观地说，留学中介降价空间很大，但是为抢市场而打价格战，甚至推出所谓的"零收费"，不仅会使留学行业产生不良后果，学生也不可能从中受益。尤其是不法的黑中介，之所以有市场，就是靠低廉的价格吸引人。

　　企业要生存必须要有一个合理的利润空间，这是一种长远的投入和产出效应。企业有了合理的利润后才能求得生存与发展，才能开发更新更好的项目。

　　3.程序繁琐

　　正规的留学中介公司在推出留学项目前，需要我国驻所在国家大使馆的认证文件、与国外学校签订的有关协议、有国外学校的背景介绍材料等等，上述文件齐全后，报省级教育厅国际合作处批准后才能开展招生。

　　正规留学中介机构不仅负责学生的出国签证，并提供全过程跟踪服务，如签证培训、接机、安排住宿、找课外工、转学、陪读、延期签证等等，一应俱全，此外，学生家长可以随时向中介机构了解孩子在国外的情况，因为有资质的留学中介在外国有正规的合作机构。

　　日常的服务包括，提供各种免费咨询，提供系列后续服务，此外还定期或不定期地举办出国留学说明会或者讲座，这种说明会或者讲座往往都是免费的，或者仅仅象征性的收取少许费用。

　　4.服务纠纷

　　留学中介服务是直接面对差异很大的个体，它不仅是一门科学，还是一门艺术。服务行业的最大风险之一就是容易引起服务纠纷。违法经营的黑中介，常常损害消费者的利益。但另一方面，正规经营的留学中介难免会遇到各种纠纷。留学中介应帮助申请人对期望的留学申请有一个正确的认识及一个度的把握。这就要求中介公司把学生送走之前，一定要跟学生和家长如实讲清国外留学情况，包括有利因素和不利因素，不要回避问题。并不是所有的学生都能够出去读书，读完就能够学成回来，应该让家长理解到量力而行，孩子是这块材料再送出去，不然的话可能适得其反。同时，在与留学人签订合同时，要认真解释合同的条款，必须明确双方的义务和权利，明确全部过程及收费标准和交费办法，以免引起不必要的纠纷而影响公司的形象。

　　5.费用回收风险

　　留学中介的办理过程是有一定的周期的，而这其中收费多半采用的是一个环节一收费。甚至出于市场竞争的需要，采用办理成功后再收费的办法，而且保证成功，不成功不收费或者全部费用退还。这无疑给正规经营的留学中介增加了费用回收的风险。如果办理不成功，人力、物力均已付出，但是费用却收不回来。另外，留学中介环节多、周期长，如果留学者中途退出，也将使留学中介的前期努力付之东流。