

行业动态

中信银行出国留学规划重装启动

美国常春藤盟校面试官模拟面试 报名电话:15966531653 18705357127



美国常春藤教育规划专家顾问。

随着海外教育认可度的不断提升,赴美留学早已成为诸多家庭的首选,专业的名校申请指导成为更多立志出国深造的学子和优秀家长的现实需求。7月初,中信银行独邀美国常春藤教育在举办的“顶级留学规划讲座及私人会晤活动”以其专业度高、实战性强以及规划全面细致的特点深得港城学子和家长的信赖。

8月11日,中信银行将携手美国常春藤教育走进烟台万达广场,重装启动美国顶级留学规划讲座及私人会晤活动。如何“精心准备,成为好的申请者”,“如何根据申请学校的特点以及准备时间的长短合理规划申请策略”本次活动您将找到答案。同时活动增设模拟录取面试环节,由美国常春藤盟校——康奈尔大学的校友面试官林杰亲临主持,为广大学子揭开名校面试的神秘面纱。美国常春藤教育总监朱丹等名师,

为有名校求学梦想的学子,专业解决美国留学准备、解析招生入学审核要素、扫清留学申请误区、指导面试技巧,为准备出国的学生提供一个全方位的留学规划。沙龙活动分为“留学规划讲座”和“私人会晤”两大部分。“留学规划讲座”将由资深指导老师就美英院校特色、优势专业、申请技巧、材料准备等内容展开颇具针对性的专业讲解。“私人会晤”环节是以家庭为单位的一对一私密专人指导,私人会晤仅限10个家庭,每个家庭的会晤时间为1个小时。

中信银行烟台分行是国内独家代理赴美签证费缴费,赴美签证代传递等业务的金融机构,签证类型涵盖商务、探亲、留学、旅游等几大类,独家推出新西兰留学汇款专用账户服务。同时,提供留学生信用卡、出国金融专属借记卡、出国留学贷款、速汇金、美

国运通旅行支票等专业出国产品和服务。中信银行与多家大型出国留学机构有着良好的合作关系,为学子们提供全方位的出国留学服务。

美国常春藤教育创建于2001年,总部位于美国康涅狄格州耶鲁大学校区内,是美国本土最早的专注于亚太地区海外教育规划及教学培训的精品教育咨询顾问机构之一,在“21世纪经济导报”海外版开辟教育专栏,受到CNN及美联社等媒体的关注和报道。该机构大学申请拥有100%的入学录取率。2012年,该校30%学生顺利进入美国名校常春藤大学学习,60%以上学生被美国排名前50位的文理学院和综合型大学录取,同时还为多名品学兼优的学生争取了半额及全额奖学金。林杰,现任康奈尔大学校友面试官,前任美国私立高中国际教学负责人和招生官,哥伦比亚大学教育学硕士。

农行烟台分行为农村支付环境改善增砖添瓦

记者 李媛媛 通讯员 杨新刚

近年来,农行烟台分行按照上级行和监管部门关于农村支付环境建设的要求,坚持以科学发展观为指导,以农村地区支付服务需求为导向,兼顾国有大型上市银行的社会责任和自身发展,把农村支付服务环境建设作为各级行“一把手”工程,精心组织,稳步推进,强化落实,不断拓展“三农”金融服务的广度和深度,在助推农村支付环境建设方面做了大量工作,取得了明显成效。

据了解,农行以惠农卡为载体,加大“惠农通”及

“万村千乡市场工程”的推广,促进农村金融支付环境进一步改善。目前,在全市设立惠农金融服务站1300多个,在农村地区安装转账电话18000余部,将金融服务体系延伸到乡村。

农行不断加快农村地区电子支付渠道建设,累计发放惠农卡100余万张,在县域设立各类自助设备300余台,安装投产率为100%;结合商务部推动的“万村千乡市场工程”建设和家电下乡活动开展,拓展县域特约商户2000余户,POS总量超过2000台,在极大地便利了农村居民支付的同时,也大幅减少了现金支付量。

保险课堂

针对不同人生阶段 做足保险规划功课

不同的人生阶段,可以有不同的保险规划,将一生划分为五个阶段,以一般月薪阶层为对象,分别考虑人生各阶段的保险(放心保)规划。
初入社会期(20-30岁)
20-30岁这一阶段,年轻人对于保险产品的选择,应以意外险和重大疾病保险为主。

成家立业期(30-40岁)
30-40岁这一人生阶段,应均衡考虑三个方面的保险:一是自己的健康,二是家人的健康,三是子女的教育。如果经济实力较强,也不妨购买一些养老保险。

收入高峰期(40-50岁)
40-50岁这一人生阶段,应重点安排自己的健康保险和养老保险。

事业衰退期(50-60岁)
50-60岁这一人生阶段,

应重点安排养老保险,有时也可兼顾考虑部分健康保险。

老年期(60岁以上)
60岁以上的人,若要购买保险,通常可选择的余地很小,可以选择意外险、养老金和两全保险等。

一般来说,保险消费者投保的原则是,从自己的实际情况出发,按照风险管理的先后顺序进行,先保易发生的和较紧迫的问题,然后逐步完善家庭保障。

专家认为,按照险种的重要性和紧迫性,保险消费者购买保险产品的优先次序是:意外险,住院医疗险,重大疾病险,人寿保险,儿童教育险,养老年金险,其他终身寿险或新型人身险。
据北京商报

相关链接

参加中信银行留学讲座感言

烟台二中 宋佳恒

通过参加中信银行与美国常春藤教育在烟台举办的留学咨询活动,我想谈一下自己的感想:

首先,通过参加这次活动,我对出国留学有了更为深入的了解和认识,英美名校开启了我们年青一代走向世界的大门,中国的发展、个人的发展都离不开与国外的文化交流与融合。由于国外大学录取制度与国内不同,报考国外大学可以给考生更多的选择机会,因为可以在同一年

参加不同学校的大学入学考试,这样可以选取自己最满意的成绩,申请自己最心仪的大学,不像每年的高考那样一考定终生。

其次,常春藤教育的孙小琳老师给我留下深刻印象,通过听她的演讲,使我了解到了耶鲁大学老师严谨的治学态度。她所列举的几个成功案例让我感受到想要成功被心仪的学校录取,是需要精心规划和认真准备的,她引人入胜的讲解使我了解到申请国外留学的步骤和关键所在。

第三,家庭私人会晤环节让我受益匪浅,常春藤教育团队包含了美国名校老师、心理咨询师和名校毕业生以及专业的顾问,通过与他们一对一的交流,使我对自己的申请国外学校有了更合理的定位和更明确的方向。

感谢中信银行和常春藤教育给烟台学子带来的崭新理念,使我们可以了解和感受世界教育的发展和取向,让我们以更开阔的眼界和心态去挑战未来。
本文由中信银行提供

金融资讯

农行烟台分行贵宾客户 增值服务能力显著提升

专刊记者 李媛媛 通讯员 杨新刚

农行烟台分行财富中心自2011年9月成立以来,深入研究市场和客户需求,及时掌握同业产品特点 and 业务发展情况,有效发挥农行金融理财产品功效最大化,贵宾客户增值服务取得良好成效,贵宾客户数量与金融资产实现双增长。

据了解,为不断增强辖内高端客户市场竞争力,烟台分行财富中心认真研究同业及本行理财产品的特性及市场需

求,专门编写产品营销指南,为该行理财人员和客户分析农行理财产品的优势所在,指导理财经理以适合的产品满足客户的需求;积极组织财富中心理财经理到辖内各支行举行财富增值专题讲座,与各支行交流贵宾客户服务的内容及为贵宾客户进行资产配置与产品营销的方式方法;充分利用本行宣传资源和渠道,在网络、报纸、电视台、电台等媒体上进行产品与服务的宣传,在当地电视台财经节目中该行理财经理多次作为专家进行经济形势的解读并适时推

介我行产品与服务。此外,财富中心还建立了QQ群,适时与白金卡及以上客户进行交流,加强与客户的直接沟通,及时了解客户的需求,有针对性地进行产品营销活动。

为让客户充分享受农行“贵宾待遇”,烟台分行与烟台机场、火车站、签订贵宾室服务协议,并落实了贵宾客户在烟台的体检机构与就诊医院,按时为贵宾客户提供健康管家服务。此外,该行还通过举办一系列的贵宾客户联谊活动,进一步紧密客户关系,强化互动与交流。

在车险、寿险、财产险等各类保险大行其道的当下,关于保险的品种不断翻新,关于保险的疑惑和纠纷也层出不穷。为了帮助广大投资者维护自身的合法权益,本报“维权热线”长期开通。不论是你购买了保险产品苦于理赔无门还是因保险代理人的误导购买了不合适的保险产品,只要您拨通电话,我们都将与您携手走上维权之路。同时,有什么困惑或成功的经验,都可与我们联系。

栏目互动方式

电话:18953550228
QQ群:143359029
新浪微博:@今日烟台