

“蜜月季”又来 去哪些海岛比“蜜”甜

最近《太阳的后裔》大火,嫁给宋仲基成了许多妹子的梦想。别闹了,宋仲基只有一个,想要比嫁给宋仲基更幸福,就和自己的爱人选择一个浪漫迷人的海岛度蜜月,留下最难忘的回忆吧。小编通过征求旅游业内人士的建议,为大家推荐几个度蜜月的最佳海岛(排名不分先后):

一. 巴厘岛

虽说排名不分先后,但在所有推荐者口中,一提到度蜜月的绝佳去处,首先便会提到巴厘岛。

巴厘岛,是世界著名旅游岛,是印度尼西亚33个一级行政区之一。这里沙细滩阔、海水湛蓝清澈。巴厘岛万种风情,景物甚为绮丽。人们由于太爱它,给它起了一系列昵称,如“神明之岛”、“恶魔之岛”、“罗曼斯岛”、“绮丽之岛”、“天堂之岛”、“魔幻之岛”、“花之岛”等。

二. 普吉岛

普吉岛,面积543平方千米,是泰国最大的岛。普吉岛以其迷人的热带风光和丰富的旅游资源被称为“安达曼海上的一颗明珠”,而且自

然资源十分丰富,有“珍宝岛”、“金银岛”的美称。岛上工商业、旅游业都较发达。由于旅游资源开发较早,所以海上娱乐项目非常成熟,到岛上度蜜月或度假的游客们总会流连忘返,留下一生最美好的回忆。

三. 马尔代夫

马尔代夫既是岛又是国,全玻璃海底餐厅在海平面以下6米处。同时作为世界上最大的珊瑚岛国,它也被誉为“上帝抛洒人间的项链”。去马尔代夫举办婚礼是不少有钱有闲的情侣的选择,而“一岛一酒店,一海一天堂”也是

马尔代夫的一大特色。个性的岛屿有个性的特色,有个性的人去了才会发现。

四. 塞班岛

塞班岛是西太平洋上的明珠,全年阳光充沛,空气清新,水清沙幼。去过塞班岛的朋友说塞班的海和威海的海完全是两种风情。尽管“走遍四海,还是威海”,但我们总要去看不一样的海。

塞班的美食和丰富多彩的水上运动让游客体验塞班各不相同的方方面面,体验独特小岛的风情万种。

五. 济州岛

最后一个推荐来性价比高的,离威海近的岛—济州岛。济州岛在韩国南端,风光秀丽,气候温暖,拥有独特的风土人情。济州岛四季有不同的景致,春天的油菜花、夏日的海滩风情、秋日的植被景观及冬日的雪景……

同时,济州岛还是户外运动的绝佳去处,打高尔夫、钓鱼、骑马等都是不错的选择。当地的特色美食的特色烹饪方法也让游客们体味到舌尖上的一次远行。



四月不赏花,五月徒伤悲

一年之计在于春,春天不出行真是浪费了大好春光。而婺源浓缩了中国整个春天,您知道么?一辈子有这么多春天,总得有一个在婺源过吧。

天下油菜花,婺源最美。婺源景观,篁岭景区最有特色。到篁岭景区,感受春天中的春天。走进代表着婺源特色的美丽自然风光景区“梯田人家·梦幻田园”的篁岭景区,便能感受多色块组合的梯田大地艺术对视觉的冲击力;“天街”展示丰富多姿婺源民俗文化,是国内罕见的集自然山水、田园风光、古村文化、四季花海于一体的国内为数不多的大型景观地。感受玩婺源的别样春日的柔美后,再到黄山感受奇石险峻,与婺源之旅形

成鲜明反差;到黄山,赏迎客奇松,走百步云梯,登光明正顶,品飞来石趣,游始信山峰,览黄山巧石……瑶林仙境神奇的地势地貌和瑰丽多姿的钟乳石景,被誉为“全国诸洞之冠”,也是旅程中一大特色。

若还嫌不过瘾,可以单车骑行千岛湖,用别样视角感受“天下第一秀水”,重拾少年时熟悉的单车,也重拾当年纯粹的快乐。

春日,相约婺源,顺便游览周边景观,给自己最美丽的一个春天和一份独特的春日回忆。

推荐旅行社:中国国旅(威海)
咨询热线:5335717

夕阳红专列—革命历史沿线重走一遍

春季是最适宜老年朋友出行的季节,除气候适宜外,性价比高等特点都很适合老年人出游。此次推荐的线路便是长沙、韶山、凤凰古城、张家界、天子山、袁家界、荆州古城、长江三峡、三峡大坝一条线,覆盖革命老区,同时历史底蕴丰富,适合老年游客低调深沉、大气怀旧的情怀。

游览橘子洲头,车赴伟大领袖毛主席诞生的地方—韶山。游览毛泽东主席故居,体验领袖情怀;毛泽东铜



像广场、纪念馆等也蕴含满满的古今情怀;游览凤凰古城,参观沈从文故居,对于中老年朋友来说,沈从文先生的文章从不陌生,此次参观沈老先生故居,还原他当年创作灵感萌发之地;熊希龄故居、东门城楼、杨家祠堂、沱江泛舟、万寿宫、虹桥艺术楼、崇德堂、陈宝箴博物馆等精华景点也让游客不虚此行;武陵源风景区、袁家界景区、天子山景区等也充满历史古韵;游览贺龙公园、御笔峰、仙女献花等景观也妙趣横生。

张家界森林公园,漫步世界上最美丽峡谷之一—金鞭溪景区,探访西游记外景拍摄地,游览土家风情园,感受土家族人文风情及文化;乘船游览三峡美景,至荆州可欣赏美丽荆州古城夜景。

推荐旅行社:中国国旅(威海)
咨询热线:5335717

CITS 中国国旅

中国国旅(威海)国际旅行社

旅游咨询服务中心: 400-877-063
(许可证号: L-SD-C1000167)

| | | |
|------------------------------|--------------------|-------------|
| ★北京双飞5日游 威海往返 | 4月6/9/13/16/18/20日 | 1420元/人 |
| ★天子山+袁家界+黄龙洞+凤凰古城双飞6日游 烟台往返 | 4月4/11日 | 2380元/人 |
| ★张家界+天门山+凤凰古城+韶山双飞6日游 烟台往返 | 4月5/8/12/15日 | 2480元/人 |
| ★【特价】华东五市+水乡乌镇双飞六日游 威海往返 | 4月8/9/10日 | 1280元/人 |
| ★华东五市+乌镇+西塘纯玩双飞六日游 威海往返 | 4月3/5/6/7/9日 | 1760元/人 |
| ★拉萨+布达拉宫+大昭寺+大峡谷三卧11日游 青岛起止 | 4月10/12/14日发团 | 3880元 |
| ★(特价)昆明+大理+丽江+香格里拉三飞6日游 烟台起止 | 天天发团 | 2080元 |
| ★昆明+大理+丽江双飞6日游 | 青岛起止 | 天天发团 2280元 |
| ★重庆+三峡+白帝城豪华游轮双飞5日游 威海起止 | 每周四发团 | 2880元 |
| ★桂林+漓江+阳朔+双飞5日游 | 烟台起止 | 天天发团 2400元起 |

| | | |
|-------------|---------------|---------|
| ●韩国双飞五日半自由行 | 4月20/27日 | 1980元/人 |
| ●韩国四飞五日品质游 | 4月20日 | 2580元/人 |
| ●韩国双船双飞六日游 | 4月5/12/19/26日 | 1880元/人 |
| ●韩国双船五日游 | 4月10/17/24日 | 1080元/人 |

| | | |
|---------------------|-------------------|-----------|
| ○曼谷+芭提雅臻悦双飞七日游 青岛往返 | 4月12/13/15/17/19日 | 2280元/人 |
| ○曼谷+清迈+清莱双飞七日游 青岛往返 | 4月13、20、27日 | 3580元/人 |
| ◆新马泰三飞十一日游 青岛往返 | 4月8、15、22、29日 | 3480元/人 |
| ◆日本九州超值美食之旅六日游 青岛往返 | 4月12/13/15日发团 | 5180元 |
| ◆荷兰+德法意瑞四国13日游 青岛直飞 | 04月23日 | 12800元/人起 |

出境专线: 5352111 韩国专线: 5352114 签证欧洲专线: 5352117
【北京、华东、张家界】专线: 5335717 【西藏、云南、桂林】专线: 5352112
网址: <http://www.cits.cn> 地址: 威海环翠区文化东路4号5楼东(韩园小学东50米修远书院)

工行发力私人银行业务

从中国工商银行获悉,该行私人银行业务自2008年正式启动以来,紧紧抓住中国财富管理市场快速发展的机遇,积极推动经营转型和服务创新,逐步树立了行业领先地位。截至2015年末,工商银行私人银行服务的高净值客户已超过6.2万户,当年新增近2万户,管理客户资产规模超过1万亿元,多次获得由英国《银行家》《环球金融》《亚洲金融》《财资》等国际专业媒体评出的“中国最佳私人银行”奖项。

据介绍,工银私人银行的发展经历了两个阶段。第一个阶段从2008年到2013年,这五年以学习借鉴国内外资产管理机构的先进经验为主。从2013年开始,中国高净值人群进入高速增长期,跨越式发展的机会窗口打开,工银私人银行正式开启了“全行办、专家办”的转型之路。短短几年时间,专业服务团队增加到4000人,私人银行服务延伸至除西藏外的境内所有分行。同时,私人银行总部转型为产品中

心,积极探索全新的服务管理和业务组织模式。在转型过程中,工银私人银行从产品销售全面转向产品服务,以客户需求为导向,专注服务的个性化,持续壮大投资管理能力,构建了“Manager of Managers”的MOM投资管理模式,自主管理的理财产品目前已突破8000亿元,满足了客户全市场、全标的、全期限的资产配置需求。

同时,工银私人银行还依托工商银行的全球服务网络,积极

提供跨境私人银行服务,使客户资产可以在全球范围内最优配置。目前,工银私人银行已经在境外21个国家和地区建立了服务网络和服务团队,覆盖了全球主要的经济体。2014年末,卢森堡金融管理局批准“中国工商银行私人银行全球理财基金-SIF”的申请,这是中资银行业首次在境外建立私募基金平台,也标志着工银私人银行已经走上了全球舞台。

工商银行私人银行部总经

理马健向记者表示,最近私人银行发布了“君子偕伙伴同行”的全新品牌主张,表达以伙伴之心伴随中国财富人群成长的态度。他指出:“投融资一体化,境内外一体化、公私一体化仍然是工银私人银行服务的不变之义。我们将不懈建设专家型人才队伍,大零售战略不变,创新发展不变,利用集团优势整合全球资源不变。我们不会局限于国内视野,成为国际一流的私人银行才是工银私人银行的方向。”