

# 去美国留学 就乘“直通车”

## 建行“留学鑫·美国留学直通车”服务提供 直升顶级院校的机会

□记者 宋锋辉

正值留学旺季,美国成为不少学生心目中最佳的留学目的地。想去美国留学吗?现在机会来了。

建设银行总行为有出国留学需求的家庭提供精品项目“留美直通车”。“留学鑫·美国留学直通车”服务,是为了满足高端客户的子女的出国需求特意精心安排的。由建设银行总行和

东方国际教育交流中心合作推出的“美国百强名校直通车”活动,旨在全国范围内选拔优秀的高二在读学生,并为其提供在美国公立高中就读最后一年后升入美国前100名顶级院校的机会。

既然是出国留学,当然不能只提供一个走出去的机会,还要提供金融与非金融的全方位服务。建行“留学鑫”完全考虑到了这一点,能为客户提供金融与非金融的一站式服务。

“留学鑫”全称为“留学鑫”出国(境)留学服务套餐,是建行根据客户的子女的海外留学需求精心设计的综合服务解决方案,服务内容包括综合金融服务、财富管理



(资料图片)

顾问服务与专享增值服务。

综合金融服务将为您在办理留学手续与留学期间提供外汇、贷款、银行卡和资产证明等服务。财富管理顾问服务将为您规划留学基金,实现留学资金的保值增值。专享增值服务将为您提供留学规划、留学申请、办理签证、海外安排及国际紧急援助等留学增值服务。

近两年推出的“出国游学项目”更是得到了9周岁至14周岁孩子的青睐,通过冬令营和夏令营的形式,孩子可以到国外亲身体会外国孩子的生活和学习环境。由于孩子年龄小,特别推出的家长可以陪同的亲子游也得到了家长的认同。

### 你不可不知的经济学常识⑦

## 从相亲找什么样的女伴看诱饵效应

□记者 郭飞飞

在电影《何以笙箫默》中,花仙子是一个长相平平、身材平平、性格火爆且颇为自恋的女生。她不断参加各种相亲活动,而且喜欢在相亲时带上女主角赵默笙,但是不允许她比自己打扮得漂亮。这个道理很简单,人们在做任何事情时总是喜欢对比,更优秀的总是更容易被看中。其实,这就是经济学中诱饵效应发挥作用的原理。

诱饵效应说的是当人们在两个不相上下的选项进行选择时,因为第三个选项(诱饵)的加入,使某个旧选项显得更有吸引力。被诱饵帮助的选项通常被称为目标,另一个选项则被称为竞争者。更多的时候,诱饵并不需要真的存在,就好比花仙子找一个比自己丑的女生陪自己相亲,降低了男生的期望,使自己更容易从这场无声的较量中胜出。

诱饵效应最早是在消费品的选择中被发现的,目前已经被证实是一种相当普遍的现象。经济学家认为,当人们面临权衡取舍时,往往会进行比较。以日常生活中的消费为例,为了让消费者做出有利于商家的选择,商家往往会安排一些诱饵,

从而引导消费者做出自己期待的选择。

诱饵效应最经典的一个案例是这样的。在澳大利亚的一个小镇上,有A、B两间经营衬衫的服装店,A店经营欧洲风格衬衫,B店经营北美风格衬衫,价格不相上下,营业额也不分上下。后来,同样经营欧洲风格衬衫的C店开张了,价格比A店贵了好多,因此营业额较少,但是A店的营业额有所增长。人们普遍认为C店迟早会垮掉,但令人惊讶的是,A店、C店一直共同存在了好久。后来人们才发现,这两家店的老板是同一个人。

这是因为A和B两者不相上下,人们很难抉择,但是C的加入使得A更有吸引力。我们身边还有很多这样的案例,手机套餐、网费套餐、商品促销等用的都是类似方法。

知道了诱饵效应,我们该如何避免陷入商家的圈套呢?比如面对打折商品,我们应该先问问自己:我是因为真的需要它,还是因为打折的力度很诱人?当然了,有时候我们也可以反其道而行之,设置一个诱饵,从而让自己成为那个目标,比如说带一个没有自己漂亮的姑娘陪自己相亲。

## 建行 | 留学鑫

一步到位 成就您留学梦想



### 建行“留学鑫”出国(境)留学服务套餐

- 服务内容: 1.综合金融服务: 个人结售汇、外汇汇票、速汇业务、存款证明、私人银行卡、财富卡、理财卡、信用卡、“学易贷”留学贷款等。
- 2.留学基金规划: 本外币理财产品与理财服务。
- 3.专享增值服务: 留学规划、院校申请、签证办理、入学安排、国际紧急援助等。

服务渠道: 私人银行、财富管理中心、理财中心、出入境金融服务中心。

详情可咨询0379-64365111



建行私人银行  
CCB Private Bank