



一部手机,搞定多项银行功能 交通银行 精彩生活“e”起来

忘带银行卡,用手机银行预约,无卡也能取款;出差在外时,不怕人地生疏,掏出手机点几下就能直奔交行网点;转账汇款时,只需在手机上输入收款方手机号,几秒钟即可完成;坐在的士上,赶着去开会,机票已经通过手机银行买好了。

这不是对未来的幻想,而是交通银行新一代手机银行——“e动交行”带给我们真实的金融生活。“e动交行”自2009年面市以来,一直致力于产品创新。除了具备查询、转账、信用卡、理财等基本功能外,“e动交行”相继推出无卡取款、手机地图、手机号转账、机票预订等特色功能。

晚报记者 来从严

无卡也可以取款

无卡取款是“e动交行”最新推出的功能。客户先通过手机银行做取现预约,便可在交通银行任意一台ATM上取款,不再需要插入银行卡。在实际应用中,无卡取款功能给客户带来极大方便。例如,客户取款时发现忘记带银行卡或银行卡不慎消磁,可通过手机银行无卡取款功能提取现金。该功能不仅方便实用,而且在保护银行卡信息方面优势更加明显。犯罪分子通常利用读卡器、针孔摄像头等设备盗取客户银行卡磁条及密码信息。无卡取款功能既不需要插卡,也不需要输入银行卡号,犯罪分子无法制作克隆卡,银行卡掉包计等手段也无法得逞。客户完成无卡取款操作会自动退出ATM系统,安全系数大大提高。

手机号转账方便快捷

手机号转账是指交通银行手机银行客户之间、个人网银客户之间,无需知道对方银行卡号,只要输入对方的手机号码、户名、金额,即可办理转账业务。手机号转账功能免除客户记忆、输入对方冗长的银行卡号的烦恼,同时也起到保护银行卡信息的作用。

手机银行的机票预订功能可以查询国内各航空公司票务信息、折扣优惠情况,并预购机票。经常出差的客户在订购机票方面往往要浪费一些精

力,甚至影响工作效率。手机银行的机票预订功能让客户在乘车、乘电梯、工作间隙轻松完成购票操作。

“e动交行”还具备支付功能,支持全国性的手机充值业务,可为移动、联通、电信手机实时充值;手机便民通为客户搭建缴纳公共事业费的服务平台;银校通功能则方便高校学生为校园卡充值;手机大智慧提供专业炒股软件,客户无需守在电脑旁、无需前往证券交易所,即可实时掌握股票最新行情。

手机遗失不会造成账户损失

“e动交行”在追求产品创新的过程中,不断提高安全技术级别、完善安全设置。“e动交行”采用了多密钥双安全通道的最高级别安全保障体系,数据传输全程加密。同时交通银行与移动运营商合作,对手机身份进行认证,有效避免信息泄露、冒用客户身份现象发生。“e动交行”具备登录密码、交易密码多重保护机制,即使手机遗失也不会造成账户资金损失。

目前手机银行仅仅作为营业网点和网上银行上的延伸,随着“e动交行”功能不断丰富,手机银行将成为一个完整的银行服务渠道。在不远的将来,绝大部分企业、个人业务都可以通过手机银行办理。让我们共同期盼“e动交行”新一代手机银行不断推出适应市场需求的新产品和服务,成为广大客户的贴身金融管家。

优惠信息



为方便广大客户使用手机银行,降低客户交易成本,向客户提供更多更优的金融服务,交行将从4月1日至12月31日继续开展手机银行异地无卡取款免收手续费的优惠营销活动。活动期间,对手机银行用户进行异地无卡取款业务免收交易手续费。

交通银行,您的财富管家,助您万事如“e”

“福满一生” 国寿帮您鼓起腰包

理财、养老、保障三位一体,满足您不同理财需求

“这年头,钱真是越来越不值钱了。”通胀压力下,很多老百姓都在抱怨手中的储蓄存款不断缩水。负利率时代,如何跑赢CPI,使家庭的资产保值增值,成为每个百姓家庭最为关注的头等大事。不少业内人士表示,2011年,打响家庭资产保卫战,将成为围绕全年的理财主题。

4月1日,中国人寿宣布在全国范围内推出新一代快速返还分红型产品“福满一生两全保险(分红型)”,该产品集理财、养老、保障为一体,是一款全新多功能、能满足不同理财需求的分红保险产品。

晚报记者 倪子 张俊



集多种功能于一体的分红险,可满足不同人群的理财需求

量身定制

满足不同客户的要求

客户可以自己选择交费方式及领取年龄,定制个性化的保险方案,能满足少儿、中青年、中老年、私营企业主各种客户的多种需求。

同时,“福满一生”按照人的生命周期进行设计,按照人生各阶段的关注点设计保险利益点。针对少儿类客户,面对日益增长的教育投入,在产品领取初期加入了特别生存金和关爱金,双重领取保障孩子的教育投入;针对中青年客户群体,“福满一生”除提供每年10%的关爱金领取,满足客户理财性收入的需求外,考虑到该类人群是社会的中坚,量身设计高额保障功能,最高可享受10倍基本保险金额加所交保费的高额保障;针对中老年客户群体,该产品充分考虑养老需求,每年可以领取20%基本保额的福寿金,是关爱金的两倍。

“此前,‘福满一生’已经在浙江省和陕西省开展了试销,其中浙江省首卖日一天进单保费超过6000万元,陕西省首卖日一天进单保费超过3000万元。”该负责人表示,试销情况证明消费者对于这款产品非常认可,尤其是该产品在生存利益返还和身故保障方面兼顾了不同客户的需求点。

“我们相信,这款具有长期理财功能、又拥有较高保障的产品,也将在河南获得老百姓的喜爱。”

细分市场

分红险羽翼日渐丰满

进入2011年,在短短三个多月的时间里,央行两次加息。面对不断走高的通胀数据,如何“让老百姓手中的钱保值增值”成为全国上下热议的话题。在近来股市波动及房地产新政频出的影响下,百姓投资心理逐渐倾向于稳健和安全性。

因此,保险公司推出的分红险水到渠成地延续了去年的火爆,百姓看高加息后保险公司的投资收益,对分红险也青睐有加。

据中国人寿郑州市分公司相关负责人介绍,中国人寿福满一生既延续了即交即领,一年一返的特色,同时在保值增值这个理财新基调上,突出满足客户养老、保障等需求,这种变化让分红险具有了综合理财功能,或将对未来分红险的发展趋势有一定的指向作用。

人性设计

理财、保障、养老一个不少

中国人寿坚持以分红型和传统型产品为重点的产品发展策略,不断创新分红保险产品。在分红险种的基础上,公司将大力开发包括附加医疗、重大疾病、意外等在内的保障型险种,使客户在分享寿险公司盈利的同时,充分获得保障保障。

据了解,“福满一生”的投保范围极广,凡出生28日以上、55周岁以下,身体健康者均可作为被保险人,保险费的交付方式为年交,交费期间分为5年和10年两种,保险期间为保险合同生效之日起至被保险人年满75周岁的年生效对应日止,其即交即领、快速返还的特点对消费者有着极大的吸引力。

“这款产品有很多亮点,比如说,首先是即交即领高额返还,同时通过高额福寿金和满期保险金设计,满足客户安享晚年的切需要;其次是人性设计领取,‘福满一生’的各项生存给付按人生不同阶段领取,更显人性化设计。此外,高达10倍的人身保障更是回归保险本质,”该负责人说,在客户最需要保障的年龄段,即18周岁到60周岁间,加大了身故保障力度,以此弥补分红险保障不足的特点。年轻的时候保障高,年纪大的时候领得多,回归了保险本质。