

利率高至3% “特种兵式存款”岁末年初又火



羊城晚报记者 黄颖琳

“我从广州坐高铁到河源，不仅赶上了这波3%的三年期定期存款，还顺便吃了当地的鱼生。”岁末年初，“存款特种兵”再次出动，甚至横跨城市或地区，只为入手年化利率更高的存款产品，家住广州的冯小姐（化名）就是其中的一员。

“跨城存款”为啥“火”起来？有相关专家和业内人士指出，除了不同地区、不同银行存款利差的吸引力，还与近年来互联网异地存款政策收紧相关。要注意的是，奔赴异地开户存钱，应考虑好时间成本、交通成本、资金安全等因素，避免因过度追求高息而陷入风险。



河源某村镇银行存款利率表 图/受访者提供

A 有银行半个月完成整月目标

岁末年初，“跨城存款”热潮兴起。

2024年12月初，家住广州的冯小姐（化名）了解到部分异地银行存款利率高于本地，于是专程前往河源龙川，在当地一家村镇银行存了一笔三年期定期存款，年化利率为3.00%。她告诉羊城晚报记者：“坐高铁直达只用1个多小时，不仅能获得更高的利息收入，还可以在那边游玩吃美食，一举两得。”

加入“跨城存款”队伍的，还有来自四川的董先生（化名），他在某社交平台上看到了网友分享关于异地存款的帖子，于是在近期坐车到重庆，在当地一家城商

行柜台开户办卡，按该行三年定期存款2.70%利率存入。

董先生给记者算了一笔账，“按照我本地银行定存利率普遍2%以下的情况对比，我的这笔存款利息至少增加了7000元，这趟来回路费才不到300元。”他还透露，当天办理业务时，还遇到了一名从广东飞过来重庆的“存款特种兵”。

最近确实有很多外地客户过来，去年12月，我们支行半个月就完成了整个月的（存款）目标。”1月2日，记者从河源一家村镇银行客户经理处了解到，2024年12月15日前，该行三年、五年期定期

存款利率分别为3.00%、3.15%，2024年12月15日后均下浮了15个BP，年化利率分别为2.85%、3.00%，仍高于不少大中型机构存款利率。据其此前透露，该行去年12月的存款额度已经超额，建议异地客户提前告知，方便工作人员提前申请开户。

当记者以储户身份进一步询问办理存款的流程时，该客户经理回复称：“异地办理的首次开户需要本人持有证件前往线下办理手续，现场存一部分款项进去，后续可以在手机银行客户端进行线上的异地转账取款。要注意的是，异地开户的转账额度会有一定限制。”

B 异地存钱靠谱吗

奔赴异地开户存钱，为啥那么火热？

记者注意到，自2022年9月以来，国有大行的存款挂牌利率已进行了六轮集中调整，其中2024年7月和10月分别进行了两次调整，其他中小银行陆续跟进。根据融360数字科技研究院监测数据，2024年10月，银行整存整取存款3个月期平均利率为1.268%，6个月期平均利率为1.471%，1年期、2年期、3年期、5年期平均利率分别为1.588%、1.701%、2.061%和2.027%，各期限平均利率环比降幅超20BP。

在此背景下，不同地区、不同银行的存款利差确实有着较大的吸引力。光大银行金融市场部分析师周茂华表示，一般来说，中小银行由于网点、品牌、客群基础、产品服务能力、融资渠道等与大行存在一定差距，存款利率一般会高一些。

招联首席研究员董希淼在接受羊城晚报记者采访时表示，2021年1月，金融管理部门印发《关于规范商业银行通过

互联网开展个人存款业务有关事项的通知》，规定商业银行不得通过非自营网络平台开展定期存款和活期存款业务，并要求地方性法人商业银行要坚守发展定位，确保通过互联网开展的存款业务，立足于服务已设立机构所在区域的客户。这意味着，部分追求较高利率的储户，需要到银行网点开设一类账户进行存款，进而催生了“跨城存款”。

当然，有人询问存款“攻略”，也有人抱有质疑态度，这真的靠谱吗？董希淼指出，总体而言，“跨城存款”是安全且合规的。但要注意两点：其一，“跨城存款”需要付出交通、住宿等费用以及时间成本，储户应仔细比较是否划算；其二，“跨城存款”应到银行网点柜面办理，切勿参与高息揽储、“贴息”等活动。

另有业内人士提醒，储户在选择异地存款时，要格外留意信息不对称问题，建议充分考虑银行的经营状况、风控能力等因素，避免因过度追求高息而陷入风险。

C “高息”揽储多是阶段性

除了“存款特种兵”的“心动不如行动”，不少银行也纷纷使出各式“招数”。记者留意到，部分地区的中小银行正悄然上调部分期限的存款利率。

2024年11月30日晚，位于山东的聊城沪农商村镇银行发文称，该行自2024年12月1日起，将二期定期存款（整存整取）利率从2.15%调整为2.30%，上调15BP。2024年12月6日晚，河南荥阳农商银行宣布2024年12月7日起，“存款利率全线上调”，一年期、二年期、三年期存款利率上调至1.80%、1.80%和2.05%，分别较挂牌利率高出50BP、45BP和40BP。

此外，有的银行还推出特色存款、大额存单等“高息”存款产品。2024年12月16日，湖北宜都农商银行上新2025“开门红”定期存款产品，其中起存金额20万元的产品一年期、两年期、三年期的年利率分别达1.75%、1.65%和2.1%。其海报显示，如果存入20万

元，存款期限为3年，到期利息将比普通定期多1200元。

无锡银行发布推文提示，“大额存单额度告急，即将售罄！”其中，三年期大额存单年利率为3%，持有365天后可以转让。

一位不愿具名的银行从业人员透露，在岁末年初这个特别节点，中小银行提高存款利率、上架各种“存款利器”，其实都不是“新鲜事”，大多是阶段性、临时性的。一方面是为了在本年度完成更多拉新KPI、提升揽储规模，另一方面也是提前“备战”争取实现“开门红”。

有专家同样认为，中小银行此轮“高息揽储”并非长久持续的。董希淼指出，银行应摒弃规模情结和速度情结，不追求简单的规模增长和市场份额。尤其是中小银行，要加快转变经营理念，努力保持发展的稳健性和可持续性。

招商银行广州分行 跨境电商智汇平台 为企业出海保驾护航

2024年12月10日，由广州市商务局主办的广州跨境电商优秀案例路演活动在全球跨境电商三中心盛大举行。本次活动旨在展示广州跨境电商在国际市场中的卓越成就，并探索如何更好地推动本地跨境电商品牌的国际化进程。在这场路演活动中，招商银行广州分行凭借跨境电商智汇平台系统项目，成为仅此一家入选优秀案例的银行机构。

近年来，广州贸易新业态跨境电商迅速崛起，在出口申报方式和收款路径上，存在业务数据不透明、资金风险大、税务风险高等痛点。招商银行广州分行不断创新产品体系，升级服务模式，支持外贸稳中提质，为广东外贸高质量发展进一步贡献金融力量。

跨境电商智汇平台（以下简称“平台”）是银行行内首个全流程线上化的跨境电商一站式综合服务平台。该平台打通海关、银行、税务局三方系统，构建跨境电商从出口申报、出口收汇、税务筹划、进口申报、境内聚合收款、跨境付款等流程的数据体系，可实现跨境电商物流、资金流、信息流的统一管理，为跨境电商企业提供“关、汇、税、贷”一站式数字化服务，有效解决跨境电商企业的核心痛点。

进口场景方面，针对进口企业在汇款合规性、成本及效率的痛点，平台以招商银行聚合收款作为零前端收款渠道，同时，以招商银行作为海关支付机构名义，向海关报送支付单，方便支付单、物流单、订单在海关对碰，并以此作为汇出汇款凭据，实现全交易链及资金链的合规闭环，确保全链路无信息断点。平台还提供收款资金分账管理、资金汇出、退税等个性化功能，充分满足企业诉求。

出口场景方面，针对出口企业合规报关、收汇、税务申报问题，平台通过“9610”（跨境电商零售出口）“9710”（跨境电商B2B直接出口）两种申报模式，实现B2B和B2C领域的全覆盖，为出口企业打造了通关、收结汇、出口退税的全链条阳光化解决方案。同时，针对“9610”（跨境电商零售出口）模式订单散、货物杂、收汇少、退税难等痛点，平台量身定制了真实贸易主体报关、退税资料智能审查等功能，帮助出口企业实现阳光收汇、快速办理出口退税和纳税，进一步提升报关规范化。

在解决电商企业痛点的同时，平台还打造了安全可靠的风控管理体系，为企业把好风险关。通过获取企业交易的真实电子信息，平台可实现物流、资金流、信息流的“三流”匹配核验，确保达到监管部门对跨境电商参与方的风控要求，即跨境贸易参与方需要风险体系健全，具备交易留痕、风险可控的技术条件。

此外，招商银行广州分行通过AIX平台，搭建大数据风控模型，对“三流”信息进行数据分析，以此判断人账资金、交易订单、商品信息和物流信息的一致性、完整性和合理性；建立名单型、阈值型两种监测模型，对平台内的交易进行风险监测。对于被风控模型拦截的交易，平台会基于具体触发规则，结合真实性证明材料分析处置，有效保证所涉交易的合规性和安全性。

自2023年10月上线以来，跨境电商智汇平台累计注册商户30户，申报交易超900万笔，实现收款交易量、跨境收支金额近70亿元。

未来，招商银行广州分行将继续发挥经营综合化、服务全球化的优势，切实服务企业走出去，助力广东经济高水平开放和高质量发展。（杨广）

I专题 A7

广州楼市持续向好

天河壹品 新年首日开始涨价



天河壹品已多次提前高品质交付

A “珠江琶”圈中，硬核地段支撑楼盘价值

纵观国内这一轮房地产行情的回暖，具备综合优势的一线城市成为引领楼市活跃行情的第一站，而在一线城市中，中心区域中心地段里的优质项目，成为率先回暖的风向标。天河壹品涨价的勇气，首先是来源于项目所处的优越地段。

该项目所处的珠江琶黄金圈，集聚了高端产业、社会人才、多元商业等资源，迸发出巨大经济势能。以距离天河壹品直线距离约3公里的广州国际金融城为例，截至目前，广州国际金融城起步区已进驻超6200家企业，已吸引了近60家金融总部入驻。根据金融城的“十四五”规划，到2025年，这里力争地区生产总值达到700亿元，“十四五”时期将着力推进116个重大项目建设，涉及总投资超1800亿元。现阶段

金融城建设如火如荼：商圈建设方面，被誉为广州“小天环”的金融城广场（枢纽商业体）于国庆节亮灯，预计2025年运营，进一步强化天河国际消费中心城市核心承载区的功能定位；交通网络方面，金融城内连接琶洲的车陂南隧道、临江大道主隧道均已开通；临江大道的东延线计划于2025年正式完工，便捷通达珠江新城、琶洲等地。可以预见，随着三个商务区之间的交通连接越来越便捷，三者强强联手将共同塑造广州CBD集群发展新格局。

从天河壹品出发，20多分钟内就能通达珠江琶商圈，轻松承接三大片区利好。加上珠江琶商圈界面及配套正加速兑现，对天河壹品的价值赋能作用将越来越明显。

B 全能配套，多元高效的舒适生活在眼前

除了可以承接珠江琶商圈的利好之外，天河壹品还拥有可谓名副其实的配套体系，为业主打造高效舒适的居住生活，这也是该项目涨价的内核所在。从现状看，如今该项目周边已形成了一个配套齐全且不断升级焕新的“黄金生活圈”。

换房群体最关注的教育配套方面，直线距离该项目约300米处就是已经启用的市属公立12年全日制清华附中湾区学校（小学初中已开学，2024年招生政策显示，该项目在该校招生范围内，须通过报名和摇号获得学位）。项目一路之隔之处，还规划有一所公办九年制广州奥林匹克中学智谷学校【来源：天河区2024年义务教育阶段学校招生计划】（资料中对项目

周边教育的介绍，旨在提供相关信息，不意味着项目对此做出承诺，具体以教育主管部门的招生公告为准】，社区内则还有配建的幼儿园。这样的条件，足以实现家长对孩子们“目送式”的上学方式。

医疗方面，距离项目约500米处有已经启用的广医附属中医医院（天河新院）三甲医院。在商业配套上，项目一路之隔就有约22万平方米的ing未来印，该项目为集购物、休闲、文化于一体的大型商业购物中心，现阶段正在招商中，待2025年开业后，天河壹品业主的购物娱乐等生活需求将得到更高质量的满足。

对于项目周边交通的完善升级也值得期待，除了项目旁边已有的公交

C 现楼在售，给予买家更大的确定性安全感

于买家而言，天河壹品畅销提价的硬核密码，除了地段优势以外，还有现楼销售的确定性。目前该盘为现楼在售状态，样板房也精心设置在了实体楼宇内，让看楼者可以切身感受户型设计和园林景观，这样的确定性提高了购房者的信任度。

项目现阶段在售的产品主要是建筑面积96-143m²的三房至五房户型，均为纯南向、大开间、大客厅等设计，选择面较广，能满足不同家庭所需。以最为畅销的建筑面积约126m²的户型为例，该户型可谓改善型家庭置业

的优质之选。套内为双主套设计，可实现三代之家的“融而有私”，一家人既能同住一屋，又有各自的独立空间，这种户型在天河区楼市中供应较少。

除了户型的多样性，社区的密度和楼宇层高等标准对改善型居住需求也很关键，这就是很多舒适型项目采用低层或小高层低密度设计的根本原因。在高耸林立的天河区，天河壹品规划建设的均是13-14层的小高层，为中央区极为难得的小高层社区，可以让业主获得更高的居住舒适度。

D 国企保障，二期继续提前高品质交付

当前房地产行业进入“品质战”赛道，作为扎根广州的国企，珠江地产坚持党建引领，切实将国企优势转化为“保交付”的保障。珠江地产方面表示，该公司将高品质交付作为“头等大事”，以“保障力”“品质力”“服务力”打造高品质交付内核逻辑，建立起覆盖全周期的品控体系和服务体系，实现从“建房子”到“造生活”的全维度突破，在交付大考中递交高质答卷。

2024年11月，天河壹品二期13-21栋又一次实现提前交付，而在此前的2023年年底、2022年年底，天河壹品的两次交付也都实现了为业主提前兑现美好生活。交付，对于业主来说，是一次收楼，也是新生活的开始；对于开发商而言，交付不仅体现

的是企业品牌实力，更体现企业的社会责任感。这个由广州城投与珠江地产双国企携手打造的低密度小高层项目，成为当下保交楼的样本之一，并以看得见的品质生活，获得业界和市场的青睐和认可。



社区内的园林环境更加优美