

# 建设银行广州分行： 广货通世界 金融风正劲

春风送暖,广货潮涌。日前,随着“广货行天下”春季行动全面启动,广东制造再度成为市场瞩目的焦点。这一热度,与广州贸易的强劲增长同频共振——2025年,广州外贸进出口规模历史性迈上1.2万亿元新台阶,同比增长10.4%;社会消费品零售总额11032.38亿元,同比增长5.5%。

这份亮眼成绩单的背后,是产业基础的厚积薄发,也离不开金融力量的精准赋能。建设银行广州分行(以下简称“建行广州分行”)紧跟稳外贸、扩内需、促消费等政策导向,通过普惠金融精准滴灌、跨境服务创新赋能,搭台支持产业生态,为百年老店焕发生机、制造企业扬帆出海注入强劲的发展动能,以金融力量助力“广货”擦亮金字招牌。

■新快报记者 林广豪 通讯员 陈霜



■建设银行广州分行助力广州百年饼铺打通资金堵点,让地道广府味香飘更远。

## 守护百年广府味

在刚刚过去的春节假期,广州的“年味”除了满城的花香,还有寓意吉祥的各类广式点心。作为始创于1909年的老字号,广州某品牌礼饼不仅是市级非物质文化遗产,更是归乡游子必备的手信。然而,就在不久前,这家承载着几代广州人记忆的老店遇到经营难题。受原材料价格上涨、门店租金攀升、人工成本增加等多重因素影响,饼铺面临阶段性资金周转压力,老字号传承人谢女士因此一筹莫展。

关键时刻,建行广州越秀支行的服务团队主动上门,结合饼铺经营实际与资金需求,量身定制金融解决方案,高效为其审批发放抵押快贷160万元。该支行还为谢女士旗下企业和员工办理了结算、代发工资、社保卡、理财等各类金融业务,并在费率上给予一定优惠,同时配

置专属权益,为企业节省了成本,也让员工同步享受到建行便捷优质金融服务,构建起全方位、一站式的银企服务生态,助推企业驶入经营发展快车道。

建行的资金支持,不仅帮助企业稳住了经营方向,更激活了谢女士的发展雄心。“多亏了建行及时的扶持,帮我们这家百年老店渡过难关,重新焕发蓬勃生机与发展活力。我们将加快分店布局步伐,把地道的广府饼味带到更多地方!”谈及未来,谢女士信心满满。

## 赋能智造出海路

无论是老字号的匠心坚守,还是新兴智造的扬帆出海,都离不开金融力量的保驾护航。

在广州某数码产品有限公司的生产车间里,UV平板打印机高效运转,技术

人员精细调试设备,玩具、数码潮牌等产品批量快速完成精美印制。该企业深耕数码印刷设备领域,凭借产品技术实力与品质竞争力持续拓展海外市场,致力将“广货”智造精品销往全球。随着海外订单的稳步增长,企业跨境结算规模持续扩大,面临着汇率波动等多重考验。

建行广东自贸试验区分行在走访中了解到企业需求,为其量身定制一揽子跨境金融服务方案。针对企业汇兑成本、财务压力大等痛点,分行通过结售汇点差优惠,大幅降低跨境交易财务支出,让“广货”智造精品出海更具价格竞争力。同时,推荐外币大额活期存款优惠利率产品,让企业跨境经营闲置资金实现流动性与收益性双赢,资金随存随取不影响贸易周转,并享受优于市场的活期利率。

更让企业负责人感到安心的,是建行

的汇率避险工具。针对外贸企业普遍存在的“怕波动、难避险”难题,建行推出0元期权汇率避险工具,为企业锁定汇率底线,在市场波动中守住利润空间,同时兼顾汇率上行潜在收益。依托建行FIMS贸易外汇收支高水平便利化试点服务,企业能享受单证审核简化、特殊退汇免事前登记、跨境收支高效办理等便利,结算效率显著提升。

建行广州分行护航“广货”出海,不仅在生产车间里,也在专业市场档口前。日前,在广州市市场监督管理局、越秀区人民政府指导下,由越秀区商务局等九家单位联合主办、建行广州越秀支行等十六家单位共同支持的“越秀区专业市场‘一带一路’服务对接会暨‘越洋计划’金融支持外贸企业高质量发展活动”在越秀区御龙外贸服装城正式启动。据了解,该服装城汇聚了超过500家服装外贸企业,产品远销中东、东南亚、非洲等60多个国家和地区。

针对外贸企业面临的共同痛点,建行广州越秀支行积极开展“扬帆出海金融护航、百城万企稳外贸”外贸客户服务日活动主题宣讲。现场,该支行围绕外汇结算无忧、外汇融资便捷、外汇保值增值三大板块,系统介绍建行跨境金融综合服务方案,为企业提供清晰可操作的解决路径。

金融向实,商脉长青。从守护百年老店的烟火气,到赋能制造企业的出海路,再到助力专业市场融入“一带一路”格局,建行广州分行正以实际行动诠释国有大行的担当。该分行将不断优化金融服务供给,以更精准、贴心的服务助力“广货”在世界商海的浪潮中乘风破浪,行稳致远。

## 银行高利率“抢滩”压岁钱市场 儿童专属理财产品扎堆上线

新春佳节之际,压岁钱成为家庭关注焦点,也成为银行争夺零售客群的重要抓手。新快报记者留意到,春节期间国有大行、股份制银行及城农商行密集上线未成年人专属储蓄、理财产品,涵盖定期存款、特色存单等品类,部分三年期儿童专属存单利率达1.88%,优于市场主流水平,以多样化服务精准对接压岁钱管理需求。

■新快报记者 范昊怡



■千问AI制图

### 增强吸引力

#### 储蓄理财产品多元适配

在储蓄产品领域,各类银行推出差异化服务,低门槛、高利率、定制化成为核心特色。华夏银行推出“阳光成长计划”,家长可陪同孩子办理儿童银行卡并绑定亲子账户,孩子可选择两种储蓄模式,其中“月成长龙安3年”产品起存仅50元,年利率1.75%。

广发银行“自由卡”以“定制卡面+专款专用+亲子共管”为核心,为孩子提供独立账户,家长可通过手机银行代管;招行手机App推出的“金小葵”专区,家长可为子女创建专属账户,目前已涵盖51种金融产品,实现压岁钱专款专用。

同时多家银行儿童储蓄产品利率较普通存款显著上浮。如北京银行“小京卡”三年期定存利率1.75%，“小京压岁宝”2至3年期利率分别为1.60%、1.75%;北京农商行“阳光宝贝卡”1至3年期利率分别为1.5%、1.6%、1.75%,较同期限挂牌利率上浮明显。蒙商银行“压岁宝”500元起存,1至3年期利率1.4%、1.45%、1.75%;鄞州银行“儿童存单”3年期新客最高利率1.88%,所有产品需监护人代理开户;广西北部湾银行“梦想储蓄1号”50元起存,1至3年期利率分别为1.4%、1.65%、1.9%。

除储蓄产品外,多家银行同步推出适配未成年人的理财产品,并

配套权益活动,覆盖不同风险偏好与投资周期,案例丰富且针对性强。工商银行“亲子专属账户”支持孩子自主规划资金,家长可实时查看、代管,同时精选专属基金池,针对短期闲钱增值、低风险偏好的家庭,重点提供汇添富短债债券C、工银尊益中短债债券C等中短债产品,适配压岁钱短期闲置需求;针对长期储蓄、陪伴孩子成长的需求,推出汇添富中证500指数增强C、工银黄金ETF联接C、华夏中证A500ETF联接C等指数基金,助力家长为孩子规划教育金、成长金。

股份制银行的理财案例更为多元,华夏银行代销的华夏理财固收债封闭式524号(金小葵),是专为未成年人及压岁钱定制的固收类理财,持有期限435天,成立以来年化收益稳定在2.84%,风险等级适中;招行“金小葵”专区除了理财产品,还涵盖“金小葵·少儿长期重疾险”(由招商信诺人寿保险发行与管理),兼顾理财与保障功能,同时设置抽奖活动吸引参与。

在推出理财相关服务的同时多家银行结合本地家庭需求配套权益,河南农商行台前支行开展“压岁钱增值计划”,16岁以下儿童办理1000元以上定存可100%中奖;浙江嘉兴平湖农商行“儿童存折”融合储蓄与成长记录功能。

### 差异化服务

#### 助力零售银行转型

不少家长对相关产品表示认可,广州李女士称,孩子收到8000元压岁钱,计划开通亲子账户,既培养孩子攒钱习惯、提升财商,也能获得利息收入。

业内专家及分析师深度解读银行密集布局压岁钱赛道的行为:在存款竞争日益激烈的背景下,压岁钱已成为银行存款新增长点,银行可通过儿童账户搭建与家庭的联系,增强客户黏性,实现从单一储蓄向“账户+教育+陪伴”的全周期服务转型,同时培育未来客户资源、强化儿童对银行品牌的认知,成为零售业务差异化竞争新赛道。

博通咨询首席分析师王蓬博表示,当前银行净息差压力凸显、传统业务利润压缩,扩大获客、挖掘新盈利点成为行业共识,发力儿童金融本质是向全年龄段、全生命周期细分客群转型,通过差异化服务锁定长期低成本资金,这也是零售银行转型的核心方向。展望未来,银行可扩大儿童金融服务范围、完善产品体系、严控合规风险,深耕财商教育与生活场景;同时提醒家长,开立账户需认准正规机构,优先选择共管账户,明晰产品类型、做好信息保护,远离高风险业务。