

建行德州支行六十余载华丽蝶变

# 最优银行赢得处处“点赞”

本报记者 张磊



几间破旧的小阁楼，十几名干部职工，这是中国建设银行德州支行落户德州时的面貌。现如今，它资金实力雄厚、业务品种齐全、机构布局合理、科技手段先进，完成从蛹化蝶的快速转变，正以全新的面貌展示给德州市民。



## 破茧成蝶的华丽转身

1952年6月，德州市柴市街上一所破旧的小阁楼门前，工作人员将一块崭新的招牌挂在门口。从此，交通银行德州办事处更名为建设银行德州分行。十几名干部职工，几间破旧的小楼，埋下了传沿和发展壮大的火种。

几经变革，却从未停歇。1979

年，陵县、庆云、夏津、宁津和乐陵等县行陆续成立。2005年，建设银行在香港联合交易所上市，成为四大国有银行中首家实现海外公开上市的银行。而如今，它以资金实力雄厚、业务品种齐全、机构布局合理、科技手段先进的国有独资商业银行的姿态展现在德州人的面前。

随着业务发展需要，建设银行分支机构在德州大地上遍地开花。截止到2011年3月，建行德州分行拥有机构45个，二级分行营业部1个，综合型支行10个，单点型支行1个，网点型支行20个，分理处11个，储蓄所2个。在岗人员也从建立之初的15人发展壮大到了1062人。



## 从点到面的业务推广

建设银行德州支行的变化，在每个员工和客户的记忆里，都清晰到好像是发生在昨天的故事。1987年开办居民储蓄业务；1987年，开办信托投资业务；1991年开办房改金融业务；1993年，推出了信用卡业务……

除了这些业务，建设银行德州支行金融产品种类也从以往的存款、贷款和结算，发展到银行卡类、电子银行类、代理业务类以及资金类等十大类别，数百个品种，目前已形成了多品种的龙卡系列产品。

从单一的经办国家拨款，到如今

今高效、快捷、完整的存款、贷款、汇兑、代客理财、电子银行等服务体系；从单一的城区网点服务，到如今完整的县域服务，建设银行德州分行已经成长为“服务质量最优、发展质量最好、经营效益良好、当地竞争最强”的好银行。



## 银企合作共谋发展

“多亏了建行，50万贷款缓解了我们的燃眉之急。”德州一家纺织有限公司负责人王岩(化名)介绍，建行创业贷款，办理手续简便，结算能产生信用，结算也能积累信用，非常贴近他们的需求。

据了解，该公司主要经营纺织品、服装鞋帽、床上用品，公司面临着众多小微企业的共同发展难题——融资困难、流动资金少、周转不灵。遇到大批量交货情况，原

材料采购经常导致公司捉襟见肘，公司完成订单任务后很容易陷入流动资金枯竭的局面。

企业负责人及时与建行取得联系，经过交流得知，该企业在建行及他行的资金结算量大，资金结算频繁，符合建行“创业贷”产品条件，建行工作人员当场受理了企业的贷款申请。在无需办理抵押和担保的情况下，建行在5个工作日内完成贷款流程，向企业顺利发放流

动资金贷款50万元。

据了解，中国建设银行德州分行仅2014年上半年就完成累计发放小微企业贷款11亿元，为450户小微企业提供了贷款支持。小微企业贷款比年初增加88户，贷款余额22亿元，比年初增加2.4亿元，小微企业贷款增速为12%，高于全部贷款增速0.2个百分点。对中小企业企业扶持力度逐年上涨，为支持中小企业做大做强提供了坚实的后盾。

## 德州龙宝金行有限公司董事长付海星看重社会责任

# 宁失万两金，不负顾客心

本报记者 李榕



7月22日，市民在东风路上的龙宝金行选购产品。 本报记者 王小会 摄

## 龙宝金行 推惠民政策

去年从4月中旬、6月底、11月中旬，黄金价格曾出现几次骤跌，黄金饰品每克售价曾从350元跌至270元。自去年4月中旬金价暴跌开始，“德州大妈”开始疯狂“抢金”，多家商场内知名黄金品牌的黄金首饰一度卖断货，更有市民单笔消费30余万元投资金条。“四月份，店里出现了‘抢金潮’，购买者以中年女士为主，几乎所有黄金首饰都卖断了货。”湖滨中大道一家金店的负责人介绍。

“婚庆是刚性需求，每当金价有波动的时候，市民还是会蜂拥购买首饰金。现在手里有很多首饰金的，如果想增值的话，目前市场还没有一个相对正规的渠道。”针对目前“德州大妈”抢金被套现状，德州龙宝金行推出黄金储蓄政策、黄金回购政策等助其解套。

“市民高价买进，被套牢后，只要是千足金，都可以享受黄金储蓄政策。”德州市龙宝金行销售服务部经理倪丽说，例如100克的大件首饰，在龙宝金行储存满一年后，加之利息金给予108克，利息比银行利率高；储存期在半年以上的，顾客可在到期日以旧换新，不需要额外花费用，即可调换一款增值后的黄金首饰。

黄金回购政策中，市民须持该店销售认证单，例如市民是以售价289元/克购买的首饰金，该店以低于当前国际金价两元的价格回收(两元价格为消耗和手工费)，这也成为急需现金的投资者的一种有利兑换方式。

本报记者 李榕

德州龙宝金行有限公司成立于2001年9月，营业面积从最初的几十平方米到一千平方米，从安置就业10人到近百人。龙宝金行走过了十三年艰苦创业之路，也实现着公司董事长付海星“创富企业、造福社会”的创业誓言。

### 扔掉铁饭碗涉足商海

7月28日，走进付海星的办公室，迎面写着这样一句话：“创富企业、造福社会”，这是付海星的创业誓言，也是一个成功企业家的信念。

2001年，在中国银行担任科长的付海星扔掉了铁饭碗，毅然决然地走进商海，成立了德州市龙宝金行有限公司，开始了人生的二次创业。

他看中了黄金、铂金、珠宝钻石的生意。此前，付海星在银行学校时曾涉及过此方面的内容，加上他的不少同学都在做这一行，为他提供了借鉴的模板。为了将老凤祥、老庙等品牌引到德州，付海星曾无数次奔波在上海到北京的火

车上。经过数月的努力，付海星于2001年9月8日，正式成立了山东省规模最大、品牌最全的龙宝金行。

市场逐步发展，付海星不再满足于现状，决定“走出去”——到外地开自己的分店。这期间，他曾住过澡堂，一晚30元的消费比起上百元的旅馆便宜得多。“澡堂子里的喧闹，尤其是人们抽烟的味道经常把我从睡梦中熏醒。但那时候没觉得有多苦，创业总是艰辛的。”付海星说。

### 做慈善，从营销变成习惯

分店陆续开设起来，付海星考虑最多的还是营销。

做营销就是做文化。2006年2月13日，付海星为全市百位钻石婚、金婚的老红军、老劳模、老革命干部无偿敬赠“老凤祥钻戒”，见证他们的世纪真情。付海星说，在一场场的慈善活动中，他一次又一次被感动，企业扬不扬名没关系，只要对得起自己的良心！

“宁失万两金，不负顾客心。”救助失辍学儿童，捐款救灾，出资

万元赞助夕阳红艺术团等老年活动，向德州市百位钻石婚、金婚老红军、老劳模无偿敬赠老凤祥钻戒……付海星从未停止做善事的脚步。

### 责任与企业融为一体

“关爱是一种习惯，责任是一种义务，它们与企业融为一体。”付海星说。

在自身企业稳步前进的同时，付海星把眼光放得更远。2007年，淄博、日照、泰安、临沂、德州等七个地市的珠宝终端零售龙头企业，在付海星的牵头下成立了“山东黄金珠宝零售区域协作联盟”，自此付海星又多了一个联盟会主席的头衔。

联盟会以团结同业，加强行业自律，繁荣当地经济和山东经济建设为目标，目前已经形成一整套规范的管理体系，联盟会成员开诚布公，共商大计，经营业绩斐然，各成员单位经营业绩均呈20%的比例增长，蒸蒸日上。协作联盟，让众多同行侧目，纷纷要求加入。

T58

2014年7月29日  
星期二  
编辑：王乐伟  
组版：闫继军

领风

今日德州创刊四周年特刊 · 企业故事