

中国民生银行 2024 年第三季度业绩说明会 问答实录

(根据录音整理)

会议时间：2024 年 11 月 20 日 10:00-11:00

行内参会人员：副行长、董事会秘书李彬，独立董事程凤朝、刘寒星，资产负债与财务管理部、公司业务部、个人金融部和信贷管理部总经理

外部参会人员：投资者、分析师、新闻媒体记者、社会公众

记录人：中国民生银行董事会办公室投资者关系管理团队

前瞻性陈述的风险提示：本报告中涉及的未来计划、发展战略等前瞻性陈述不构成本行对投资者的实质承诺，投资者及相关人士均应当对此保持足够的风险认识，并且应当理解计划、预测与承诺之间的差异。



副行长、董事会秘书李彬报告前三季度经营情况

前三季度，本行持续深化改革转型，拓客户、优结构、降成本、稳息差，努力实现环比改善，促进经营高质量发展。前三季度集团营业收入 1016.60 亿元，同比减少 46.44 亿元，降幅 4.37%，较上半年降幅进一步收窄 1.8 个百分点，并且在几个领域持续改善：

一是客户数量稳定增长，经营基础持续夯实。本行深入践行以客户为中心的经营理念，不断完善客群分层分类以及一体化营销体系，对公客户及零售客户数量均实现持续增长。9 月末，本行总、分行级战略客户 1,992 户，比上年末增长 303 户；机构客户数 38,582 户，比上年末增长 12.87%；中小企业授信客户数 43,911 户，比上年末增长 23.66%；零售客户数 13,430.92 万户，比上年末增长 4.34%，其中私人银行客户数比上年末增长超 10%。

二是重点领域持续深耕，业务结构不断优化。本行聚焦服务实体经济，重点推动供应链、中小微、代发、支付结算、按揭等重点业务发展，促进规模及效益稳健可持续发展。9 月末，本集团发放贷款和垫款总额 44,410.38 亿元，比上年末增加 561.61 亿元，增幅 1.28%，在资产总额中占比 57.69%，比上年末提升 0.56 个百分点。本行制造业、绿色信贷、普惠小微贷款增幅均高于贷款平均增速。重点业务方面，供应链融资余额 2,243.29 亿元，比上年末增长 59.92%；个人信用类消

费贷款“民易贷”余额 538.98 亿，比上年末增加 75.29 亿，增幅 16.24%；按揭贷款累计投放 677.58 亿，同比增长 46.19 亿。

三是净息差持续改善，营业收入环比增长。本行积极应对市场环境变化，将稳定净息差作为重要目标，持续优化存款结构，加大存款成本管控力度。前三季度，本集团存款付息率 2.19%，较上半年改善 0.05 个百分点；净息差 1.40%，较上半年提升 0.02 个百分点。同时，我行代理、托管、银行卡等手续费收入实现环比增长。本集团三季度单季营业收入 345.3 亿元，环比增长 16.8 亿元。

四是资产质量稳步运行，量价质平衡发展。本行稳步提升全面风险管理能力，强化重点领域风险防控，促进量、价、质平衡。9 月末，本集团不良贷款总额 656.30 亿元，比上年末增加 5.33 亿元；不良贷款率 1.48%，与上年末持平。

【提问 1】 摩根士丹利：请问一下贷款增速展望的问题。贵行三季末存贷款规模环比有所改善，但前三季度整体增速仍较弱。9 月份以来国家出台了一些经济复苏的政策，请问对贵行整体贷款需求有何影响？未来哪些贷款需求会有改善？展望四季度和明年，整体贷款增速会有哪些变化？

资产负债与财务管理部：感谢您的提问。近期，国家出台一揽子增量政策提振经济。政策出台后，我行高度重视、立即部署，全面展开政策的分析和解读，各相关部门高效协同、迅速成立一揽子增量政策落地实施工作专班，积极应对增量政策推出后信贷、存款、资金、债券、理财、权益、外汇、银行再融资等各个方面变化的影响，主动把握政策调整机会，将增量政策落实与全行经营工作相结合，推动全行经营提质增效。

目前，我行首单股票回购贷款已完成公告，已完成审批的股票回购增持贷款金额近 100 亿元；存量按揭贷款利率批量调整全部完成，1-10 月按揭贷款提前还款量同比下降约 20%，表明我行贷款增长不断提升动能；落实房地产融资协调机制，坚持存量风险化解与新增投放两手抓，我行主办的房地产白名单项目落地数量与投放规模均达目标；开展“千企万户大走访，民生惠企在行动”专题活动，持续加大小微贷款投放力度。

展望下阶段，央行将继续保持支持性的货币政策立场，维持流动性合理充裕，随着一揽子增量政策效能逐步释放，市场主体融资需求有望得到进一步激发，银行存贷款增长的外部环境相对

稳定并且积极因素不断增多，资金投放能力也将同步提升。同时，我们也注意到一些阶段性因素的变化，存款方面，自律定价下调，市场竞争更加激烈，近期资本市场交易活跃也带来“存款搬家”现象；贷款方面，随着实体经济新旧动能的转换和结构的转型升级，新产业、新动能领域的信贷需求有待进一步挖掘，我行信贷项目储备和投放转化还有待加快。我行将继续围绕金融服务实体经济主线，坚持稳中求进工作总基调，保持资产负债规模稳定增长。资产端，积极落实一揽子增量政策，紧密围绕“五篇大文章”，集中资源推动信贷合理增长，尤其是加大一般性贷款投放力度，提升一般性贷款占比，稳固对实体经济的支持力度，提升服务实体经济质效。负债端，稳步做好存款结构调整，推进支付结算、代发工资等关键业务增长，提高普通活期存款吸收能力，扎实做好基础客户培育，加强高品质服务和一体化经营获客，优化负债结构，降低负债成本，提升经营质效。

【提问 2】中信证券：前三季度，小微业务依然保持了较快的增长势头，但外部竞争加剧，宏观经济形势复杂，想请教一下贵行如何保持小微优势？小微业务定价持续走低，不良率则出现反弹，请问贵行如何平衡收益和风险？

公司业务部：感谢您的提问。截止 9 月 30 日，本行小微贷款余额 8,481.08 亿元，比上年末增加 568.92 亿元；普惠型小微企业贷款余额 6,538.55 亿元，比上年末增加 415.86 亿元，平均发放利率 4.37%；普惠型涉农贷款余额 374.67 亿元，比上年末增

加 115.48 亿元；本行 2,456 家网点面向小微企业提供服务，普惠型小微企业贷款户数为 50.90 万户。

长期以来，小微业务一直是民生银行的特色业务和优势业务，近年来，为了解决普惠金融增量扩面、降低小微企业融资成本和可持续发展这三大问题，持续保持民生银行在小微领域的优势，我们坚持从产品思维回归到客户思维，切实地以客户为中心，围绕小微客户的切身需求从资源配置、机构考核、队伍建设、评价体系等方面加大对普惠金融业务的倾斜力度，深入推进小微金融战略，主动做好“普惠大文章”。从具体策略上来说：

一是客群经营一体化。推行大中小微个人一体化经营，发挥战略客户“牛鼻子”作用，深化推进小微泛供应链业务，更好地满足链上小微企业的需求，运用圈链思维，依托核心企业牵引，实现服务重心下沉，达到普惠金融增量扩面的目标。

二是产品服务线上化。巧用、善用大数据，通过“金融+科技”手段的运用，降低普惠金融操作成本。依托于“民生小微 APP+微信小程序”线上渠道，推进小微企业常用产品及服务的全面线上化，提高服务质效，切实满足广大中小微企业“短小频急”的融资需求。

三是场景业务专业化。发挥网点优势和线下团队的专业化能力，通过“蜂巢计划”为各地方特色产业、互联网平台、园区商圈、细分赛道提供定制化、个性化的金融解决方案，发力场景金融业务，实现“一场景一方案”，助力普惠金融精准灌溉。

四是客户服务综合化。搭建“五位一体”的客户服务体系，为小微企业提供高质量的融资、账户、结算、生态 SaaS、权益体系等，全面提升小微客户体验。

五是风险防控智能化。搭建全流程智能风控体系，在主动授信、反欺诈识别、大数据应用、客户精细化管理、前瞻性预警等方面全面提升风险识别和防控能力，保障小微业务行稳致远。

针对您刚才提到的如何平衡收益和风险的问题，当前经济持续回升向好，但仍面临诸多挑战，我行注重量化风险和收益，强调风险调整后收益管理，今年以来积极采取多项组合措施：

一是强化业务组合及结构管理。对区域、行业、产品进行组合管理，强化抵押与信用、线上与线下的结构管理。深耕大湾区、长三角、京津冀、成渝等重点区域，聚焦法人、线上化、信用类产品投放，提升中长期贷款业务占比。业务结构调整成效显著，近年来新审批贷款资产质量均保持良好态势。

二是加强风险管理的主动性、前瞻性和一体化。对存量风险业务进行前瞻性识别和主动压降退出，通过提升风险探查水平及时止损，加强对重点区域、重点产品、重点客群的压力测试与业务督导，实现存量业务风险“早识别、早预警、早发现、早处置”。同时强化贷后集中运营赋能，并配套专门的监测预警、贷后检查、催清收策略及多元化资产处置机制，实现贷后体系化管理能力的升级，建立一体化的预警、催收、清收、处置、核销管理机制。

三是推进数字化风控体系建设。全面升级重点产品及项目风

控体系，建立标准化的策略评审机制，推进客户级额度体系构建、反欺诈功能优化等风控基础设施建设，组建分行小微风险专岗团队，各条线协同提升风险管控能力；同时引入包括园区、供应链、银联数据、反欺诈数据等外部数据源，通过完善客户画像深入洞察识别客户，持续提升风险识别能力和小微客户综合服务能力。

总体来看，通过一整套风险管理策略的组合运用，我行有信心适应不同经济周期宏观环境，平衡收益和风险，实现健康、可持续发展。

【提问3】美银证券：想问一个按揭利率相关的问题，实施存量按揭利率调整，对贵行影响有多大？将如何应对？随着按揭利率下降，贵行发展按揭业务的思路是否有调整？

个人金融部：感谢您的提问。我行按照市场化、法治化的原则，开展存量房贷利率批量调整工作。10月25日，我行主动对符合条件的存量房贷进行了集中统一批量利率调整，累计调整笔数约50万笔，笔均下调约37BP。后续，我行将根据存量房贷利率调整相关政策要求，持续做好符合调整条件的存量房贷利率调整工作。

个人住房按揭贷款业务是我行基础性、长期性、战略性业务，我行将持续加强住房按揭业务管理，优化业务流程，提升服务效率，强化重点渠道建设，夯实业务发展基础，加大按揭的投放。一手房方面，我行将积极贯彻落实国家决策部署，结合当前房地

产市场运行情况，加强公私联动，推动与重点开发商的合作营销，强化合作力度，支持房地产市场健康发展；二手房方面，我行将顺应市场趋势，聚焦头部中介，践行“以客为尊、以人为本、行稳致远”的价值观，完善服务标准和体系，提升服务质效；同时，我行也将不断优化按揭业务流程，提升审批效率和质量，持续推进按揭专业团队建设，加强科技赋能，打造极致的客户体验、增强市场竞争力。截至目前，我行按揭规模较年初已实现正增长，预计年底前将继续保持增长态势。

【提问 4】招商证券：想请问一个营收的问题。前三季度，贵行营业收入同比降幅持续收窄，净息差逐季改善，趋势优于同业，主要是哪方面的贡献？如何展望四季度及 2025 年营收趋势？

资产负债与财务管理部：感谢您的提问。前三季度，本集团营业收入降幅较上半年收窄 1.80 个百分点，净息差在当前普遍承压的环境下逆势提升了 2 个 BP，产生上述积极成效的主要贡献因素包括：负债成本水平持续改善、客户数量及金融资产规模持续增长、非利息收入环比增长等。今年以来，我行以高质量、深度客群经营为基础，将负债成本管理作为改善净息差和净利息收入的重中之重，持续优化负债产品结构，精细开展价格管理。一方面以代发工资、支付结算等关键业务为抓手，不断提高普通活期存款吸收能力，主动管控存款结构，有序做好存款重定价管理，推动存款付息率持续下降。另一方面，积极优化同业负债结构，带动低成本结算性同业活期存款增长，促进同业负债付息率

逐季改善。三季度，本集团存款付息率 2.19%，较上半年改善 5 个 BP。此外，三季度，本集团非利息净收入环比增长 8.38 亿元，代理、托管、银行卡业务手续费收入均实现环比增长。

展望下阶段，我行营业收入增长仍然面临一定压力：一是受到实体经济新旧动能转换、市场竞争较为激烈、存款利率持续下行的影响，存贷款规模增长仍然面临压力；二是受到 LPR 下调及存量按揭贷款集中批量利率调整的影响，贷款到期置换及主动重定价压力依然存在。我行将继续坚定战略定力，践行长期主义，围绕“稳增长、调结构、降成本”的工作主线，主动布局，提效加力，加快推动供应链金融、代发工资、商户收单、三方存管等业务增长，在重点业务、重点产品和重点区域上持续突破，不断提升客户服务体验，满足客户多元金融需求。同时，抢抓一揽子增量政策机遇窗口期，做好旺季金融服务，加快各项业务储备及投放工作，为四季度及明年业务发展奠定坚实基础。

【提问 5】浙商证券：想请教一个关于资产质量的问题。贵行前三季度不良率出现逐季小幅上升趋势，其中第三季度信用成本明显升高是何原因？主要受哪些行业影响？全年来看趋势如何展望？

信贷管理部：感谢您的提问。我从三个方面回答您的问题。首先，关于不良贷款变动。今年以来，我行执行“稳健审慎、主动全面、优化结构、提升质量”的风险偏好，打造全面风险管理体系，资产质量保持总体稳定。截至 2024 年三季度末，本集团

不良贷款额 656.30 亿元，比上年末增加 5.33 亿元，不良贷款率 1.48%，与上年末持平，比半年末微增 0.01 个百分点；前三季度银行口径不良贷款生成率（年化）1.31%，同比继续下降 0.05 个百分点，保持不良贷款生成率延续近三年下降趋势。其中第三季度我行不良贷款额略有增长，主要是宏观经济持续恢复过程中，部分个人客户的偿债能力、还款意愿出现波动，今年以来银行业零售信贷风险整体呈上升趋势，我行零售业务不良贷款额也较上年末有所增加。

其次，关于信用成本。2024 年前三季度本集团累计信用减值损失 313.38 亿元，同比基本持平。其中第三季度信用减值损失同比有所增加，一方面是零售业务新生成不良增加；另一方面是我行积极应对不良贷款现金清收难度上升的问题，加大核销、ABS 等各类资产处置方式和快速处置力度，保持资产质量总体稳定。

最后，关于年末资产质量的展望和变动趋势。银行资产质量和宏观环境有较大关系，同时也与自身的风险管理水平密不可分。从 9 月份以来，一揽子增量政策接续出台，经济复苏有望加速并逐步传导到实体企业和居民收入，银行面临的外部环境将逐步改善。从我行自身情况来看，一方面，按照早识别、早预警、早暴露、早处置要求，我行持续推动风险管理关口前移，继续加强房地产、零售信贷等重点领域风险防控，有效管控新增风险暴露。另一方面，我行将继续加大不良资产清收处置力度，提高处置效能，四季度我行资产质量将继续保持总体稳定。

【提问 6】每日经济新闻：想问一些近期政策实施进展的问题。近期，金融监管总局在发布会上提到了地产白名单扩围、股票回购增持贷款等一系列新政策，贵行落实情况如何？

公司业务部：感谢您的提问。首先，从对民生银行的影响来看，白名单扩围后，将更加有力支持房企合规项目的融资需求，加快项目建成交付，更好保障购房人权益，提升地产行业信心，促进房地产市场平稳发展。

所有合规房地产项目均纳入白名单后，有利于规范房企资金使用，加强项目和资金的封闭管理，降低同业竞争，推动我行持续优化客户结构。存量出险项目也可借助白名单机制，通过政府介入，帮助项目修复及完善条件，有利于项目保交付及盘活开发，推动存量风险化解。

其次，从我行目前的落实和推进情况来看，我行高度重视白名单扩围增效政策要求，充分学习领会政策精神，梳理完善行内制度，搭建白名单高效工作机制。组织各分行开展相关业务培训，分批次将存量项目备案纳入白名单；积极开展新增业务储备，并与客户做好沟通协商，投放后按时纳入白名单。积极支持“白名单”项目，特别是保交房项目的合理融资需求，对白名单项目做到“应进尽进”、“应贷尽贷”，通过绿色通道加快项目审批与投放。10月末，我行已完成首批白名单项目的备案，后续将按照监管安排，高效推进存量和新增投放白名单项目备案及审核。

关于您提到的“股票回购和股票增持贷款”的问题。上市公司客群一直以来都是我行重要客群之一，且不少上市公司或其主要股东为我行战略客户，与我行有密切的合作。本次“股票回购和股票增持贷款”贷款的开设有助于我行更好地为包含战略客户在内的重要客户提供综合性的服务，增进我行与客户的合作关系，并且响应国家号召，助力维护我国资本市场稳定运行、提振市场信心。

关于股票回购增持再贷款业务的推进情况，民生银行第一时间积极响应，高效开展各项准备工作。目前已根据监管部门的相关要求，制定了股票增持回购贷款相关制度，明确了贷款政策、标准和程序，单设科目、单独统计核算，我行首单股票回购贷款已完成公告，金额2亿元，其它已完成审批的股票回购增持贷款金额近100亿元。后续我行还将在依法合规、风险可控的基础上，为符合条件的上市公司和其主要股东开展股票回购增持贷款业务，助力企业综合提升企业价值，维护我国资本市场稳定运行。

【提问7】中金公司：想请教一个关于私行的问题。贵行私人银行客户数比上年末增长超10%，私人银行客户AUM比上年末增长9.99%，均明显高于零售客户平均增速。请介绍一下贵行主要业务思路和竞争优势？

个人金融部：感谢您的提问。近年来，我行始终秉持“民营企业的银行、敏捷开放的银行、用心服务的银行”的战略定位，坚持以客户为中心，不断完善客户服务体系，全面升级金融与非

金融服务，精心打造稳健丰富的产品货架，零售客户的经营能力得到稳步提升，其中私人银行客群已表现出较好的增长势头。2024年，我行私银客户持续增长，截至三季度末，私人银行客户数比上年末增长超10%，私人银行客户总资产8,545.94亿元，比上年末增幅9.99%。

为了构建更加完善的私人银行客群服务体系，打造具备差异化特色的私人银行品牌，我行重点从以下两方面开展工作：

一是模式先行，坚持推进私银中心模式的落地实施。我行将私银中心作为服务私银客户的主阵地，依托这一平台满足客户个性化需求，持续优化和升级私银客群的特色服务。私银中心不仅是一个提供金融服务的场所，更是我行与客户深度互动、建立信任关系的桥梁。通过私银中心服务场景可以更精准、全面地感知客户的需求和变化，并根据客户提出的各项具体需求，不断迭代私银客群专属产品，力求全面提升客户服务体验，确保每一位私银客户都能享受到民生银行为其量身定制的高品质服务。

二是坚持以客户为中心，强化数字化、标准化能力。从满足客户需求和团队标准化作业两方面赋能客群经营工作，有效提升了对私银客群的服务能力，推动了私银客户数量和金融资产的快速增长。在数字化赋能方面，我行通过技术手段和数据分析工具，帮助私银团队能够更精准的对接客户需求，全面提升客户体验。无论是在线上还是线下，我行都力求做到无缝对接，确保客户在每一个接触点都能感受到民生私银服务的专业与便捷。此外，我

们还进一步升级了标准化工作机制，重新明确了私银团队的维护工作要求，优化了工作流程，改进了客户服务系统的功能，有效提高客户触达的覆盖率和质量。标准化不仅提高了服务的效率，还确保了服务的一致性和高质量，让每一位客户都能享受到同样高水平的服务，进一步增强了私银客户对我行的忠诚度和满意度。

通过上述两方面的努力，我行在私人银行客群服务方面取得了显著成效。未来，我们将继续秉承“用心服务”的理念，不断创新服务模式，提升服务品质，为客户提供更加优质、高效、贴心的金融服务，努力成为客户最信赖的银行。同时，我们也将继续深化数字化转型，利用大数据、人工智能等先进技术，为私银客户提供更加个性化、智能化的服务体验，助力客户实现财富的稳健增长。

【提问 8】21 世纪经济报道：贵行第三季度业务及管理费同比明显增长，请问具体原因是什么？

资产负债与财务管理部：感谢您的提问。为更好地把握增量组合政策带来的市场机会，抢抓优质资产负债，我行三季度适度加快营销推动，提前谋划，主动布局，加强资源的前置投入与经营撬动，积极部署岁末年初旺季综合金融服务工作，全力保障重点资产负债项目储备及落地，推动全行加快形成高质量发展动力。因此，在上述策略安排下，全行财务资源配置节奏有所加强，三季度单季业务及管理费用同比增长 8.2 亿元。

此外，我行成本管理坚持“保基础、腾低效、优结构、建机

制”，持续深化降本增效工作。**管理导向方面**，明确成本总量控制目标，强化资源统筹安排，充分支持信息科技、客群经营等战略重点领域和业务基础建设领域投入。同时，突出价值创造和资源效率导向，加强低效资源管理及成本控制，引导财务资源向产出效能较高的业务领域倾斜。**管理措施方面**，重视深化推进降本增效，倡导绿色经营、节俭办公，聚焦房租物业等重点挖潜领域，深入开展成本精细化管理，推进集中采购管理工作实现成本节约。**管理机制方面**，强化组织保障，成立全行降本增效工作小组和重点领域敏捷工作小组，组织全行聚焦重点领域制定标准化、精细化管理举措，积极探索模式转型，推进提质增效，推进完善全成本管理体系建设，促进成本效能提升。

【提问 9】国盛证券：想请问一个供应链金融业务的问题。贵行报告中提到，供应链金融是全行的战略性业务，前三季度供应链业务融资余额比上年末增长近 60%，能否介绍一下具体情况？供应链金融能否成为贵行下一个持续增长点？

公司业务部：感谢您的提问。今年 7 月份以来，供应链金融业务作为我行实现大中小微个人一体化综合开发的全行战略性业务。截至三季度末，我行供应链金融业务余额已超 2200 亿元，核心客户数达 2900 多户，服务链上企业约 3.5 万户，较 2023 年末分别增长 60%、44%与 86%，供应链金融特色品牌“民生 E 链”初具市场影响力。

供应链金融是助力企业适应当前全球产业链重构和升级智慧、绿色生态系统的重要支持。我行积极响应国家供应链金融战略，将供应链金融作为服务实体经济、扶持中小企业的重要抓手，借助涵盖“供、产、销”、覆盖核心企业强增信、脱核供应链、小微泛供应链等的“民生E链”产品谱系，加速推动供应链业务、拓展客户覆盖面。

确定的发展方向，需要细化可执行的一系列措施保障落地。我行针对客户供应链金融需求季节特征明显、营销推动协同要求高、客户需求个性化强等特点，通过升级市场营销模式、优化业务推动机制、加速产品迭代等举措提升客户服务效率。

在市场营销模式升级方面，主动分析客户季节性金融需求和痛点，聚焦客户在采购备货、销售囤货、供货收款等方面经营需求，制定针对性的营销策略，把控时间节奏，明确规定动作，加大营销资源支持，并举办各种形式的客户营销主题活动，加快推进与核心企业及链上客户合作落地。

在业务推动机制优化方面，面对供应链业务推动过程中的条线协同与分行间合作开发问题，我行主动调整业务推动模式，及时升级和完善供应链专班工作机制。在总行层面推出“链主”工作机制，总行链主直接嵌入一线项目组，通过深化项目制管理，逐项目明确产品应用方案、链上客户服务模式，逐月制定月度目标并检视项目进展，强化过程管理，在项目推进和客户服务过程中拉通总、分行项目推进实施的协同节点，明确问题清单，通过

问题分层分类敏捷处理机制提升问题解决速度。分行层面提级营销重点客户，全力优化供应链项目落地应用效率，总分行联动直面市场提升客户体验。

在产品升级迭代加速方面，聚焦客户旅程，运用金融科技，打造了一站式供应链金融服务平台。可针对不同企业制定个性化服务方案，实现标准化与特色化相结合、线上与线下相结合、数据增信与风险决策相结合，多渠道快速对接客户数据，减少客户网点交付环节，基于大数据实现多维度客户画像，通过数字技术优化授信审批和放款流程，实现风险控制和资金精准投放，简化企业操作，提升业务效率。

未来，面对复杂多变、机遇与挑战并存的市场环境，我行将坚持以客户为中心，聚焦市场需求“脱核化”、金融服务“数字化”、客户服务“定制化”趋势，持续升级产品体系，不断优化业务推动模式，借助核心企业产业链，将金融服务送至千业万企、千家万户，以服务实体为魂，以创新实践为体，全力做好金融五篇大文章，助力企业高质量发展。