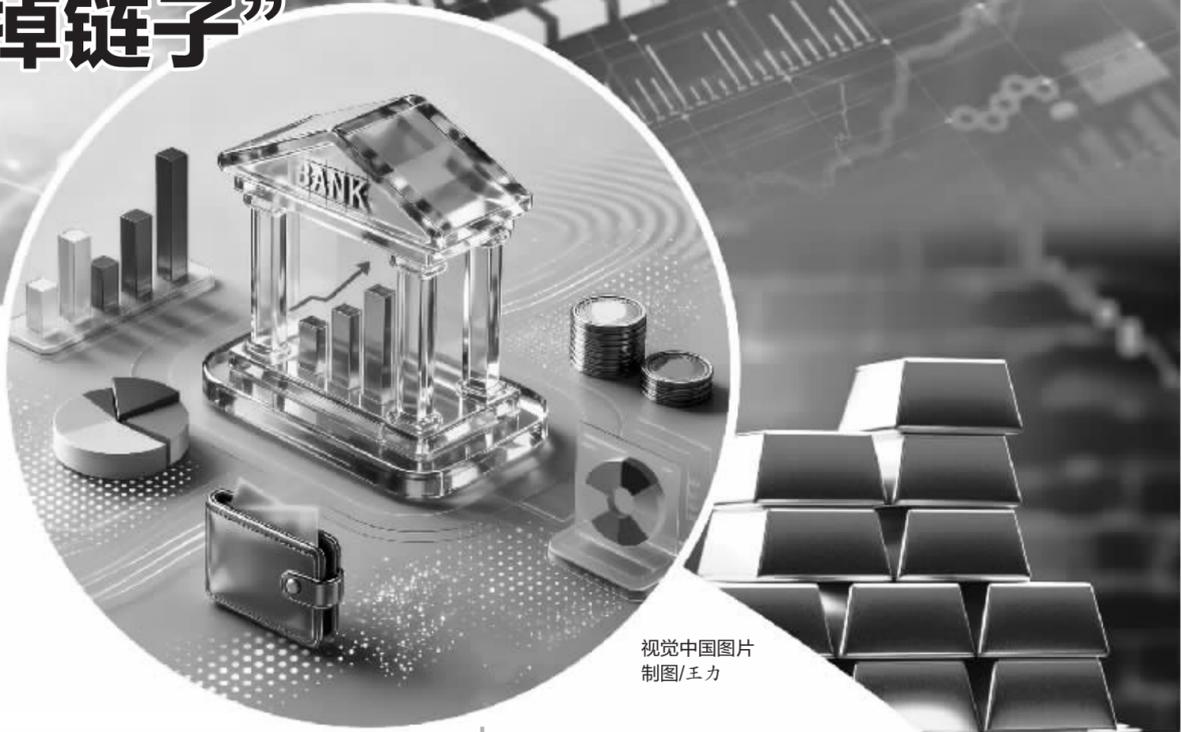


金价震荡致交易量激增 银行系统为何频频“掉链子”



视觉中国图片 制图/王力

“想趁着金价走低入手积存金,但银行系统总显示错误。”当前,黄金价格持续震荡,部分短线投资者将此视为“上车机会”或是补仓的绝佳时机。但在交易量激增的情况下,多家银行积存金系统出现“掉链子”。

从系统崩溃到价格错乱,积存金业务频频出错让银行业整体技术系统的安全性问题被推到聚光灯下。积存金业务走红背后,银行系统承载力不足、架构滞后、运维薄弱等技术短板集中暴露,拷问着金融机构业务扩张与技术安全的平衡能力,也为银行业数字化转型敲响了警钟。

● 本报记者 张佳琳

多家银行积存金系统出现崩溃

2026年以来,银行积存金业务持续走红。但有不少投资者向记者反映,银行相关系统并不稳定,江苏银行、浙商银行、建设银行、工商银行等都出现了相关系统崩溃的情况。

1月30日,重庆投资者小李告诉记者:“眼瞅着积存金价格从1150元/克涨到1160元/克,再到1170元/克……但根本买不进去。建设银行系统显示

‘未能处理您的请求’。”当日,建设银行官方客服回应记者称:“系统显示未能处理客户请求,是由于当前访问人数较多,请刷新页面或稍后重新尝试。”

3月9日,江苏投资者小王表示:“本想抄底黄金,但根本买不进。江苏银行积存金系统显示‘现在是交易高峰期,请您休息一下再来’。等能买入的时候,已经错过心仪的价格。”

此类银行积存金系统“掉链子”的现象,甚至在前不久演变成更为离奇的“乌龙”事件。3月初,北京银行积存金业务出现了严重的报价异常情况,该行积存金买入价一度低至1.6元/克,远低于正常水平。虽然有投资者试图利用该漏洞“薅羊毛”,但银行随后的“硬核纠错”——单方面撤销相关交易,再次将银行系统问题推上了风口浪尖。

短短数月间,从国有大行到股份制银行,再到城商行,多家银行积存金系统频频出错,深刻揭示了在金融业务快速迭代的当下,银行技术架构与业务创新间的巨大鸿沟。业内人士表示,目前银行业整体是基于平稳交易负载设计IT架构,而互联网时代的高频交易金融产品容易引发羊群效应,导致突发流量峰值超出预期。

暴露银行准备不足问题

国家金融与发展实验室副主任曾刚告诉记者,近期多家银行积存金系统出现异常,暴露出银行在应对“爆款业务”时准备不足的问题:一是系统容量评估滞后,许多银行在业务推广前未进行极限压力测试;二是架构老化,难以应对瞬时高并发;三是风险预判缺失,对外部市场波动引发的交易激增情况缺乏缓

冲机制。谈及为何黄金类业务更易让银行系统崩溃,银行人士表示,相比于其他理财业务,黄金类业务的实时性和全球联动性更强,外部数据源的任何波动都能迅速传导到终端,造成异常报价或整体瘫痪的情况。

苏商银行特约研究员薛洪言告诉记者,黄金类业务尤其容易冲垮

银行系统,源于三重压力叠加:价格波动驱动交易潮汐,需求瞬间暴增;业务链路复杂,涉及多环节交互;传统架构刚性较强,扩展能力有限,而营销活动往往未充分评估系统承载能力,导致剧场效应(个体为了追求自身利益最大化或避免损失,采取某种非理性行为,引发群体效仿,最终导致整体利益受损

的社会现象)。薛洪言认为,银行应确保业务扩张不超出科技承载能力的边界,需建立覆盖全流程的协同机制:新业务上线前将系统承载能力作为硬约束;通过弹性架构为“爆款”业务预留冗余,并建立分级限流策略;完善全链路监控与应急响应,实现快速恢复。

需将业务规划与技术评估深度融合

业内人士认为,在降本增效背景下,银行需持续投入以确保底层技术稳定性,核心在于构建量化论证体系。明确技术升级对支撑业务增长、降低单位成本的长期收益,创新“基础投入+弹性预算”与行业共享模式,并将系统稳定性指标纳入管理层考核,扭转重营销、轻技术的倾向。“银行要将业务规划与技术评估

深度融合,避免前端激进、后端被动。”曾刚认为,银行需引入“容量红线”制度:在产品立项阶段,通过模拟高并发场景进行压力测试,设定明确的上限阈值。当实际流量逼近红线时,系统应自动激活限流或熔断策略,防止崩溃。

建立跨部门联动机制:业务部门制定营销计划前,必须获得科技

部门的容量审核报告,联合评估潜在峰值冲击,从而改变过去“业务冲锋、科技补锅”的模式,促进前端设计时就考虑后端承载。同时,开展新业务时应分阶段放量,收集真实数据优化系统。定期模拟极端场景,提升灾备响应能力。通过这些举措,银行可实现业务增长与科技韧性的动态平衡,确保在财富管理赛道中稳

健前行。曾刚建议,银行应构建弹性技术体系,应对“爆款”业务冲击,云原生、分布式架构是主流方向,但中小银行无需全盘自建,可探索轻资产路径。中小银行可借助联盟平台或第三方科技力量,共享弹性资源,降低成本。同时,建议行业协会建立共享压力测试平台,帮助中小机构模拟极端场景。

跻身“十万亿俱乐部” 中信银行业绩会透露经营路线图

● 本报记者 薛瑾

3月23日,中信银行召开2025年度业绩发布会。该场业绩会是今年上市银行首场业绩会,也是中信银行跻身“十万亿俱乐部”后的首次业绩会。站在10万亿元资产里程碑式的新起点,中信银行管理层在业绩会上表示,“十五五”时期,中信银行将全力在财富管理、综合融资、投资交易三大领域追求卓越,在支付结算、跨境服务、数智化三大赛道树牢领先优势,实现“价值银行”的升级发展。

“稳收入”“降成本”组合

中信银行2025年年度报告显示,截至2025年末,中信银行资产规模突破10万亿元,达101310.28亿元,比上年末增长6.28%。2025年,该行净利润突破700亿元,同比增长近3%,实现连续五年正增长;净利润五年内实现500亿元、600亿元、700亿元“三级跳”。

中信银行董事长方合英表示,中信银行将“稳收入”和“降成本”进行组合,打开了利润增长的空间,主要包括三个方面:一是利息差、稳营收,息差逐步企稳,营收降幅逐渐收窄,其中投资交易能力的释放,手续费净收入的持续增长,对利润增长形成稳定的贡献。二是不良贷款率连续七年下降,信贷成本降低,不良贷款的“控新清旧”成效明显。2025年,中信银行共清收不良贷款372亿元,全年的信贷成本率下降0.07个百分点,对利润增长形成关键贡献。三是控成本,运营成本率双降。中信银行全年实现运营成本下降22.5亿元,成本收入比下降0.88个百分点,对利润增长形成重大贡献。

方合英表示,调结构是中信银行常抓不懈的核心工作,通过优化资产结构,筑牢风险管理根基,以结构优化带动全行经营质效提升,这一工作也将作为长期重点持续推进。

“业务结构优化给中信银行带来了资金成本优势。”方合英说,负债业务实施“量价平衡”管理,推动负债成本真正成为抗息差冲击的“宽缓冲带”。

有效控制风险

“资产质量是银行安身立命之本,我们追求的从来不是顺风时跑得最快,而是逆风时行得最稳。”在2025年年报的董事长致辞中,方合英如是总结道。

据中信银行管理层介绍,截至2025年末,中信银行不良贷款率连续七年下降,拨备覆盖率长期保持在200%以上。历史包袱出清,增量风险可控,“控新清旧”成效显著。

“以结构调整为主题组建的风控战略,进一步夯实了我们的资产质量基础。”方合英说,中信银行不遗余力地打造“控风险有效、促发展有力”的风控体系,在风险管理领域发生了许多积极的变化:在创造营收的基础上,增加了风险消化能力,通过充足的拨备去消化不良;发挥中信集团协同化险的独特优势,加快了一些重点项目处置。

据介绍,中信银行资本计量高级法实施稳步推进,带动风控体系和能力进阶;“不良+关注”贷款率、逾期贷款率等关键指标持续改善,问题资产经营稳中提效;房地产、地方债等重点领域结构调整有序推进,资产结构逐步焕新,积极支持类行业授信和战略区域贷款占比均超过六成,资产摆布更加贴合国家战略导向,周期冲击影响控制在较低水平。

公司业务挑大梁

对于未来在新形势下中信银行如何构建新的发展格局,方合英表示,将加强“五个领先”银行建设,围绕“财富管理、综合融资、交易结算、外汇服务、数字化”持续深耕,形成“公司业务挑大梁、零售业务稳收入,风险控制创价值”的局面,发挥集团协同和综合金融服务。

公司业务如何挑大梁?中信银行副行长谷凌云表示,下阶段中信银行公司业务的发展思路可以概括为统筹做好两个市场:在增量市场中,要早做准备,抢抓机遇,提高效率,做大份额;在存量市场中,精耕细作,有进有退,优化结构,提质增效。

具体而言,谷凌云表示,中信银行将重点抓好三件事:一是坚持资产投放不放松,坚定不移加大信贷资产活动,着力提升服务实体经济水平;二是坚持成本控制不动摇,坚定不移做强支付结算,做优存款结构,严格管控存款成本;三是坚持打造差异化优势不停步,紧紧围绕金融“五篇大文章”,在资本市场、跨境金融、政务金融、财富管理、资金监管、供应链等多个领域做出差异化,形成比较优势。

据谷凌云介绍,在产品策略上,将重点聚焦科技金融、绿色金融、普惠金融、跨境金融四大领域的重点产品;在行业策略上,总行去年完成了30个细分行业攻守退的策略,今年计划再增加20个系统领域的研究,下阶段要聚焦造船、钢铁、化工、能耗等传统产业转型升级的需求,同时加大对集成电路高端装备制造等战略性新兴产业的投入,同步前瞻布局机器人、脑机接口、6G等未来产业,同时高度关注养老、旅游、医疗、文化等投资于人的产业经营等。

借道投资宇树科技 险资竞逐硬科技风口

● 本报记者 李蕴奇

3月20日,上海证券交易所受理宇树科技股份有限公司科创板IPO申请,宇树科技或冲击A股“人形机器人第一股”。中国证券报记者梳理发现,20余家保险公司通过参与私募股权基金,以有限合伙人(LP)的身份间接投资了宇树科技。

专家分析,险资负债端的长期性与科技企业成长周期天然匹配,产业协同空间大,当前政策和市场机遇良好。险企以LP身份投资私募股权基金,既能借助专业普通合伙人的管理能力,又能提升长期投资收益。同时,投资过程中的一系列风险挑战仍需保险公司积极应对。

以有限合伙人身份入场

记者查询爱企查网站发现,宇树科技的一级股东中并没有保险公司身影,险企主要以私募股权基金LP身份参与投资。

具体来看,中邮人寿和友邦人寿是持股比例较高的险企二级股东。中邮人寿参股中国互联网投资基金(有限合伙)的比例为11.63%,后者持有宇树科技2.22%的股份。友邦人寿持有南京经纬创壹号投资合伙企业(有限合伙)19.67%的股份,后者对宇树科技的持股比例为1.25%。此外,大型保险集团也纷纷加入投资宇树科技的阵营,平安保险旗下的平安人寿、平安健康保险、

平安产险均参入入场,中国人保旗下的人保寿险、人保财险、人保健康通过投资国家中小企业发展基金也都成为其三级股东。

除保险公司外,保险资管公司、险资系私募基金的投资身影同样活跃。太平洋保险旗下的太保长航股权投资基金(武汉)合伙企业(有限合伙)成为宇树科技的二级股东,光大永明资产、太平资产、民生惠惠资产则以四级股东的身份出现。

“这是当前险资增配硬科技企业最具合规性和灵活性的路径。”上海市锦天城(北京)律师事务所合伙人梁冰表示,险企以LP身份投资私募股权基金,间接投资硬科技企业,既能借助专业GP的管理能力规避短板,又能满足监管部门对其股权投资范围的要求。

硬科技投资面临良好机遇

记者发现,宁波梅山保税港区红杉嘉盛股权投资合伙企业(有限合伙)、南京源骏股权投资合伙企业(有限合伙)、国家中小企业发展基金有限公司、杭州红杉博恒股权投资合伙企业(有限合伙)、上海科创中心二期私募投资基金合伙企业(有限合伙)等私募股权基金是保险企业集中参股的对象。除投资宇树科技外,保险资金还借道这些股权基金,投资了众多未上市硬科技公司,涉及行业包括半导体设备、芯片设计、人形机器人、生物科技等。

国家金融与发展实验室副主任曾

刚表示,当前险企投资硬科技领域面临着良好的机遇。“十五五”规划纲要提出,构建同科技创新相适应的科技金融体制,完善长期资本投早、投小、投长期、投硬科技支持政策。制度环境不断完善,使险资的长期资金优势能够充分发挥。而且硬科技赛道处于快速成长阶段,人工智能、集成电路、生物医药等领域的企业具备长期增长潜力,为险资提供了广阔的配置空间。

曾刚表示,险资具备久期长、规模大、追求稳健长期回报的特性,与硬科技企业研发周期长、资金需求大的特点高度契合,是适配性较强的长期资本。在政策引导下,监管部门持续优化险资股权投资规则,为保险公司以LP身份参与投资科技创新、先进制造等国家战略方向扫清了制度障碍。去年4月8日,金融监管总局发布通知,明确将保险公司对单只创业投资基金的最高投资占比从20%提升至30%,扩大了险资投资私募股权的空间。

与此同时,传统固定收益类资产收益率逐步下行,保险公司也急需挖掘新的优质资产,借助专业基金管理人的产业与投研能力,布局硬科技赛道。此举既能优化险资资产配置结构,提升长期投资收益,又能使其在服务实体经济与科技自立自强的过程中实现自身价值。

积极应对风险挑战

在把握良好投资机遇的同时,保险

公司在投资硬科技企业时面临的风险也不容忽视。梁冰认为,目前风险挑战集中在两个层面:一是硬科技企业的专业壁垒高,目前险企普遍缺乏对技术路线、商业化前景的系统研判能力,商业尽职调查团队配置不足;二是险企内部合规审批等决策流程较长,与硬科技企业融资的快速节奏不匹配,容易错失最佳投资时点。“硬科技投资退出周期长,IPO、并购等退出渠道存在不确定性,对险企流动性与偿付能力管理形成考验。”曾刚补充道。

针对上述问题,梁冰建议,保险公司在项目推进初期就应把法律合规框架纳入考量,提前了解监管边界和潜在风险点,降低后续交易结构推翻重建的风险。私募股权基金的GP需要在基金合同和产品架构设计阶段充分理解险资LP的特殊合规要求,在信息透明度、关联交易披露等方面做好制度安排,真正赢得险资LP的信任。

曾刚建议,保险公司应坚持分层分类投资,合理控制早期项目投资比例,以成熟期、具备产业化基础的项目为核心,分散赛道集中度,降低单一项目风险。同时,建立适配科技投资的长期考核机制,弱化短期收益考核,完善容错机制。在风控上,建立科技项目专属风险评估体系,重点关注其技术成熟度与商业化落地能力。在退出层面,应积极运用S基金、产业并购等多元化方式,提前规划退出路径,提升资金周转效率,平衡长期价值与流动性安全。