

建行登顶A股总市值



资本市场的座次轮动,暗藏着资金风向与投资逻辑的变迁。

继农业银行2025年一度登顶总市值首位后,建设银行近期强势突围,超越工商银行登顶总市值新王座。行情势头持续强劲,5月27日,该行股价再度突破新高,盘中冲高至10.45元/股,截至当日收盘,该行对应总市值高达2.67万亿元,超越工商银行的2.54万亿元。

在此之前,A股市值“一哥”曾多次轮动,贵州茅台凭借消费稀缺性曾长期霸榜,中国石油曾靠着能源周期登顶,“宇宙行”工商银行也曾稳坐排位,农业银行亦在2025年凭稳健走势短暂接过王座。

此番市值位次更迭是基本面硬核支撑下的行情兑现。2026年一季度,建设银行营业收入增速创下近六年新高,净息差回升;轻型化转型成效显著。在分析人士看来,叠加连续两年千亿级特别国债专项注资,优质头部银行将持续收获估值溢价,长期成长潜力值得期待。

建设银行业绩

2026年一季度			截至2025年	
营业收入	2112.56亿元	同比增长▲11.15%	管理个人客户金融资产	超23万亿元
归母净利润	862.91亿元	同比▲3.53%	非利息收入达	577.88亿元
				同比▲20.02%

市值“一哥”更迭

当曾经稳坐顶端的消费龙头褪去昔日光环,立足实体经济、具备低波动与强防御属性的国有大行逐渐接棒,成为当下场内资金首选的避风港。

不久前,A股迎来了历史性的一刻。建设银行股价持续走强,接连刷新历史纪录,成功登顶国有六大行总市值榜首,也摘得总市值“一哥”头衔。

本轮上涨行情自今年3月初便已启动,建设银行股价从3月初的8.52元/股震荡上行,陆续突破多重压力位,并站稳10元整数关口。行情在5月迎来爆发,5月22日,该行盘中冲高至10.13元,收盘稳稳站上10.10元关口,总市值一举突破2.65万亿元,这一表现不仅刷新了该行上市以来的股价纪录,更实现了对工商银行的反超。

强势走势并未止步于此,建设银行股价在后续交易日延续上行态势。5月25日,盘中最高价触及10.19元/股。5月26日,开盘后股价再度发力,刷新六十日价格高点。行情仍在不断突破,5月27日,建设银行股价再度击穿前期高点,盘中一度冲高至10.45元/股,截至收盘总市值攀升至2.67万亿元。横向对比来看,同期工商银行总市值为2.54万亿元,建设银行也是目前国有六大行中唯一股价突破10元/股的标的,开年至今涨幅超10%。

国有大行市值位次的更迭,并非从建设

银行开始。2025年银行板块走出的最大“黑马”,当属深耕县域与下沉市场的农业银行。当年9月4日,农业银行A股迎来大幅上涨,收盘报7.52元/股,单日涨幅达5.17%,盘中最高触及7.55元,创下历史股价新高。当日该行总市值达到2.55万亿元,首次超越工商银行,登顶银行板块。在这之后,工商银行重回总市值“一哥”位置,直至近期建设银行崛起再度改写排名。

拉长时间维度来看,A股总市值榜首长期在中国石油、工商银行、贵州茅台间交替。过去很长一段时间,贵州茅台凭借高毛利率、充裕稳定的现金流以及弱周期属性,成为机构抱团的核心资产,稳居总市值第一,也是消费赛道黄金时代的代表。而随着市场逻辑重构,具备高确定性、强防御属性的实体硬核资产受到青睐,能源龙头、国有商业银行接连登上市值之巅。

苏商银行特约研究员薛洪言指出,此前头部国有大行市值位次长期交替轮换、相互领跑,此次建设银行实现市值反超,是资金偏好、市场情绪叠加自身经营变化等多重因素共同作用的结果。在全行业净息差普遍承压的背景下,建设银行净息差逆势企稳,非利息收入实现明显增长,单季度经营表现展现出良好韧性,形成了优于同业的基本面支撑,成为推动其市值排位提升的关键因素。市场综合考量各家银行的经营质地与发展潜力重新定价,最终促成了银行板块内部的市值位次更迭。

为什么是建行

很多人疑惑,同样身处银行业,同样面对利率下行、息差收缩的行业困境,国有大行中,为什么唯独建设银行能逆势突围,走出独立行情?

答案藏在2026年一季报的核心数据里:六年最高营业收入增速、净息差回升、非息收入增长、轻资本转型成效显著。

2026年一季度,建设银行实现营业收入2112.56亿元,同比增长达到11.15%,这一增速稳居国有六大行榜首,也成为该行近六年以来的最高增速;实现归母净利润862.91亿元,同比增长3.53%,增速位于国有六大行第三位。

利率市场化持续推进、存款成本居高不下、贷款定价不断下探,让整个银行业净息差持续“跌跌不休”,大行盈利空间被持续压缩。从数据来看,截至一季度末,邮储银行仍以1.65%的净息差领跑国有六大行,建设银行以1.36%的净息差位列第二,较2025年末提升0.02个百分点,是银行业中为数不多的息差回升案例;交通银行以0.03个百分点的环比增幅成为修复力度最强的银行,不过该行净息差为1.23%,位于国有六大行末尾。

息差修复能力,源自资产负债精细化管理。在2025年度业绩发布会上,建设银行行长张毅指出,要打造特色优势,向资产负债管理和客户深耕要效能,在资产端,推动质的有效

提升和量的合理增长。在负债端,增强大类负债经营能力,抓好核心存款增长,大力拓展支付结算类、交易类、财富管理类资金,有效降低负债成本。

长期以来,银行的盈利模式较为依赖利差收入,业务重资本、低弹性、强周期,而建设银行近几年推进的轻型化转型也成效显著。2026年一季度,建设银行非利息收入达577.88亿元,同比大涨20.02%。2025年,该行非利息收入为1882.75亿元,较上年增幅19.85%。分项来看,手续费及佣金净收入1103.07亿元,较上年增幅5.13%,手续费及佣金净收入对营业收入比率为14.49%,较上年上升0.44个百分点。依托理财产品、基金管理等收入增长,建设银行资产管理业务收入153.41亿元,较上年增幅78.78%。财富管理板块同样表现亮眼,管理个人客户金融资产超23万亿元,财富管理客户数实现两位数增长。不难看出,财富管理、资产管理等轻资本业务成为建设银行新增长引擎。

招联首席经济学家董希淼分析指出,建设银行一季度非利息收入同比增长20.02%,意味着该行加快从主要依靠信贷业务向提供综合金融服务转型。数据表明,2025年末该行个人AUM突破23万亿元,资产管理业务收入高增78.8%,利息与非息形成“双引擎”,推动收入结构不断优化。相比其他大型银行,建设银行的比较竞争优势在于,个人客户与私人银行客群基础深厚,为财富管理提供坚实基础;集团化协同效应更强,打通财富管理与资

产管理板块,内部资源整合效率领先;数智化转型靠前,人工智能赋能与智能风控提升中间业务质量,这些优势使该行在低利率环境下具备更强的盈利弹性与成长属性,正在成为其区别于同业的护城河。

国有大行迎来估值修复空间

如果说基本面是银行市值登顶的底气,那么持续落地的政策加持,便是国有大行整体估值重塑、打开上行空间的推手。

2025年政府工作报告提出发行5000亿元特别国债,专项用于国有大型商业银行补充资本,建设银行与中国银行、交通银行、邮储银行一同拿到首批注资。进入2026年,政策支持力度持续加码,2026年政府工作报告提出,“要继续实施更加积极的财政政策”,并明确,拟发行超长期特别国债1.3万亿元,持续支持“两重”建设、“两新”工作等。拟发行特别国债3000亿元,支持国有大型商业银行补充资本。

根据财政部发行安排,今年首期中央金融机构注资特别国债于5月22日发行。两轮合计8000亿元为近年最大规模财政注资,形成系统性、持续性资本支持机制。市场普遍认为,持续的大额注资,从根本上打破了国有大行发展的资本约束,也让具备经营优势的银行迎来估值跃升的契机。

在董希淼看来,2025年、2026年两轮合计8000亿元特别国债注资大型商业银行,对大型银行估值带来正向作用。首先,注资提升核心一级资本充足率,消除市场对“资本缺口拖累分红”等担忧,降低分红的不稳定性。其次,据测算,注资可撬动约数万亿元信贷增量,有助于形成“资本补充、资产增长、营收增长、市值提升”的正向循环。

特别国债注资可有效补充国有大行核心一级资本,缓解长期存在的资本约束,拓宽信贷投放与风险抵御空间。

薛洪言进一步指出,此次属于政策性定向股权增资,虽会对存量股东权益形成小幅摊薄,但定价合理、稀释影响有限,且能够替代银行后续市场化股权融资需求,规避了二级市场常规融资带来的股本稀释压力。同时,专项注资释放出强力政策托底信号,有效打消了市场对大行资本缺口、资产质量的顾虑,重塑了国有大行的估值逻辑。展望未来,随着资本瓶颈持续缓解,叠加各家银行转型进度与经营质效的差异,行业估值分化将进一步加剧,经营稳健、转型有序推进的国有大行,有望迎来持续的估值修复与市值上行空间。

北京商报记者 宋亦桐

聚焦 Focus

产品设计跑偏 多款热门健康险停售

曾凭借“高现金价值+医疗金账户”走红的一类健康险产品迎来集体落幕。5月27日,多款主打账户功能的网红健康险正式进入停售阶段。北京商报记者梳理发现,目前市场上以特定疾病保险为载体,绑定高现金价值与医疗金账户的健康险产品已基本下架。从火爆热销到集中清退,这类产品近乎“团灭”,背后是产品设计严重偏离健康保险保障初心的行业现状,而监管的精准纠偏也为健康险市场创新划定了清晰红线。

健康险理财化

“左口袋是储蓄账户稳健增值,右口袋是一般医疗金账户,同时4人共用,商保版的‘全家共济医疗账户’,今天投保明天用,不限社保,100%报销,不限医疗机构,使用范围超广(先天性、遗传性、既往症均可报销)!”时间不多,今天下架!”5月26日上午,保险经纪人张明(化名)给北京商报记者推荐了一款“薅羊毛的保险”。

张明提到的这款特定疾病保险,正是近两个月大面积下架的带有高现金价值和

医疗金账户的网红健康险。

从公开的营销内容来看,此类产品被重点渲染医疗账户优势,“保障+储蓄+医疗”成为主流宣传话术,不少消费者被“理财+保障”的组合概念吸引,将其当作储蓄理财工具配置,产品市场热度居高不下,一度成为互联网中介渠道的“爆款产品”。

深入拆解产品条款与运营逻辑不难发现,这类医疗险具备两大典型特征:一方面复刻增额终身寿险增值模式,保单现金价值积累速度快;另一方面,产品附加低门槛、高灵活度的医疗金账户,适用场景覆盖门诊、住院、线上购药,更延伸至推拿按摩、牙齿整形、体检、儿童疫苗、近视配镜等非刚需医疗消费场景。

这种看似“创新”的产品设计,本质上却是一场偏离保障本源的资金游戏。根据业内消息,近期监管部门约谈了个别健康险公司,要求就热销的带有一般医疗保险金账户且现金价值较高的互联网健康险产品进行整改。此后,这类产品陆续被撤下“货架”。

首都经贸大学农村保险研究所副所长李文中告诉北京商报记者,这些产品虽然

名为特定疾病保险,但实际上套用了增额终身寿险的增值逻辑,换句话说,消费者购买这类产品的核心驱动力是资金增值效应,而非真正的健康保障。如果保险公司的经营理念重视短期业绩而忽视长期发展、重视保费收入而忽视业务质量,必然会导致产品定位出现偏差。

众托帮联合创始人兼总经理龙格进一步分析,部分险企借健康险外壳套用增额寿险逻辑,弱化保障、放大理财属性,是为了绕开定价限制、满足渠道销售需求。此类产品隐含回报率远超监管上限,长期将侵蚀险企偿付能力,甚至会扭曲销售认知,让消费者误以为“保险=理财”,透支真正保障型产品的信任基础。

行业示范条款亟待补位

事实上,监管层对于个人账户式健康险的创新持支持态度。此前国家金融监督管理总局印发《关于推动健康保险高质量发展的指导意见》,明确支持开展个人账户式长期医疗保险业务,丰富服务形态。

政策出台的初衷十分明确,依托个人

账户模式,引导民众树立长期健康保障意识,提前储备医疗资金,构建稳定、可持续的健康风险保障体系。政策支持的是保障功能升级,而非允许行业借健康险外壳包装理财产品。业内人士表示,此次“类增额”健康险产品集体退场,是监管对健康险行业“重理财、轻保障”歪风的强力纠偏。

健康险是多层次医疗保障体系的重要一环,其发展始终要以保障民生为核心。近年来,我国居民健康保障需求持续攀升,长期护理、慢病管理、大额医疗费用兜底等真实需求不断释放,市场空间广阔。监管鼓励产品创新、允许模式探索,但创新必须坚守底线,不能偏离险种定位。业内人士表示,账户式健康险本身是具备现实价值的创新方向,个人账户模式能够衔接长期健康管理需求,未来仍有发展空间,但创新必须回归本源。此次监管整治并非否定账户式健康险,而是叫停“挂保障名头、行理财之实”的异化产品。

那么,真正具有保障功能的个人账户式健康险又该如何设计?李文中建议,账户式健康险的本质应当是“健康保障工具”而

非“理财增值工具”。未来迭代的关键,是强化疾病保障和医疗保障的核心功能,大幅提升保障杠杆。而且,医疗金账户的使用应当聚焦于真实医疗需求,医保报销后的个人自付部分、药品购买、医疗器械和健康管理服务等,而非无门槛地覆盖其他消费。同时,账户服务要与健康管理深度绑定。医疗金账户的灵活使用不应当是简单的“花钱报销”,而应当与健康检查、慢病管理、康复护理等健康管理服务深度绑定,让账户成为引导消费者关注健康、管理健康的工具,而非单纯的消费账户。资产储备功能要有“度”,精算定价要审慎透明。账户式健康险允许一定的储蓄和积累功能,以鼓励民众提早进行健康规划和资金准备,这是政策的初衷。但这个“度”必须有精算支撑和监管约束。

“保险行业协会需要加快出台个人账户式长期医疗保险的示范条款。目前没有行业示范条款就给了一些险企‘打擦边球’的空间。示范条款能够为行业提供明确的合规框架和产品设计指引,从根本上杜绝异化乱象的重演。”李文中补充表示。

北京商报记者 李秀梅