

# 券商跨界卖保险，下的一盘什么棋？

当你在券商App上浏览股市行情、进行交易时，是否注意到，保险产品正悄然出现在基金与理财产品行列？从百万医疗险到分红险，从车险到宠物险，看似简单的产品上新背后，一场由券商主导的跨界突围正在默默展开。

面对传统佣金收入下滑带来的压力，券商迫切需要完成从“单纯交易通道”向“综合财富管家”的转型。而保险产品凭借其独有的保障属性和长期规划价值，正日益成为券商延长服务链条、深化客户全生命周期服务的重要工具，也成为券商弥补财富管理业务版图空缺的一枚关键“拼图”。

## 保险专区横空出世

近期，多家券商App新开设了保险专区，与“公募”“理财”等专区并列，为投资者提供多种类型的保险产品。例如，中信证券App的保险专区中有20款保险产品在售；广发证券App的保险专区上线了8款保险产品；中国银河证券App的保险专区目前有1款保险产品在售。上述券商App在售的保险产品中，主要包括寿险、年金保险和健康险等品类。

广发证券一名客户经理介绍，保险产品具备独特的保障性作用，能够帮助投资者在财产增值的同时实现养老规划、财富传承等目标，对券商以投资增值为主的传统产品线形成重要补充，因而成为券商拓展财富管理业务过程中的重要一环。目前，券商App在售的保险产品以分红险为主。例如，中信证券App在售的20款保险中，有14款明确标注为“分红型”；广发证券App上线的8款保险产品也均为分红险。

对此，对外经济贸易大学创新与风险管理研究中心副主任龙格表示：“分红险与券商客户的投资属性匹配程度较高。券商客户通常风险偏好较高，追求财富增值，兼具保障和浮动收益的分红险较为符合其需求。同时，销售这类复杂产品也能更好地发挥券商擅在资产配置方面的专业优势，因此，分红险成为券商渠道在售的主流保险产品。”

不过，当前券商App保险专区还较为“小众”，业内只有少数几家机构上线，多为综合实力较强的大型券商。一家上市券商相关人士透露：“当前我们App的保险专区



还属于试运营阶段，相关业务流程、服务标准还在持续优化中。”

对于券商纷纷发力保险代销业务的现象，麦肯锡全球董事合伙人、中国区保险咨询业务负责人吴晓薇表示：“券商开展保险代销业务的核心目标在于更好地打造‘客户金融服务门户’。券商的优势在于资产管理能力，能够整合保险、基金等全谱系金融产品，为客户提供从保障到投资的综合财务规划与资产配置服务。券商开展保险代销业务，不仅有助于补全业务链条、优化营收结构，更能显著增强客户黏性，从而在客户门户的竞争中立于有利位置。”

## 从资质破局到信任构建

保险线上专区的开设离不开资质的破局。从券商代销保险产品的业务资质来看，目前业内已有11家券商作为保险兼业代理机构获得国家金融监督管理总局发放的保险中介许可证。其中，早在2005年，太平洋证券就获批保险中介许可证；平安证券、广发证券等9家券商的许可证获批时间为2013年，中信证券的许可证获批时

间为2022年。不过，上述11家券商保险中介许可证的发证日期在2022年到2024年。

从行业“先行者”的足迹来看，2022年，中信证券保险代理销售业务正式上线，成为业内首家获批保险兼业代理业务“法人持证、网点登记”的创新试点公司。此后，多家拥有许可证的券商逐渐开始在网上，多家“试水”保险代销业务，不过展业规模一直较为有限。

近期，多家券商积极建设线上平台的保险专区。专家表示，从线下零散、小规模的销售，到加快建设线上保险专区，券商或旨在在进一步发力保险代销业务，使其更加系统化、规模化、规范化，为未来的深度运营打下根基。

更重要的，券商的上述举措离不开政策的支持。2025年7月份，中国证券业协会向业内机构下发了《中国证券业协会关于加强自律管理推动证券业高质量发展的实施意见》，其中提到，稳步推动更多合规风控有效的券商取得银行理财、保险产品销售牌照。

投资者对券商平台这一新兴保险购买渠道是否“买账”呢？“究其根本，还是服务

为王。一是看券商的投顾(或客户经理)能否把保险产品的优势、机制向客户讲清楚；二是看投顾与理财产品融入客户整体资产配置的方案质量如何，能否击中客户痛点、精准满足客户需求；三是看投顾对客户点的长期服务质量如何，二者之间是否建立起深度的信任关系。”一名券商财富管理业务线人士坦言。

## 推动财富管理生态加速重构

券商“跨界”发力保险代销业务，并非简单的业务叠加，而是其加速完善财富管理业务版图，推进经纪业务向综合财富管理业务深度转型的一个缩影。

当前，券商经纪业务佣金费率持续走低，2025年上海地区A股佣金率已降至万分之二以下，较前一年显著下滑。同时，新的时代背景对券商的“功能性”发挥提出了更高的要求，要求其当好社会财富的“管理者”。

西部金融研究院院长陈银华表示：“保险产品能够丰富券商以权益类为主的产品结构，可形成‘高风险高收益+低风险稳收益+保障型’的资产配置组合，覆盖全谱系风险偏好投资者。此外，保险代销业务要求券商对客户家庭结构、财务状况、风险偏好进行深度了解，推动投顾升级为‘综合财富规划师’，强化资产配置、风险管理、税务筹划等复合能力，依托‘投资+保障’一体化方案，推动券商服务角色从‘单次交易’向‘终身财富陪伴’转变。”

不过，想要在竞争激烈的保险代销市场“分蛋糕”，对券商而言并非易事。在龙格看来，券商发力保险代销业务，将为保险产品销售市场增加一个重要的补充渠道，然而，作为“后起之秀”，券商在市场中并不占优，仍需在摸索中前行。

“对于券商这一新入局的角色而言，确保业务合规运作是重中之重。”中国银行保险监督管理委员会法律合规部专业委员会委员、北京植德律师事务所合伙人邹野认为。展望未来，吴晓薇表示，保险代销业务具有可观的增长潜力，有望成为券商重要的收入增长点。券商实现业务突围的关键在于提供比银行等其他代销渠道更专业的资产配置服务。唯有如此，保险代销业务这块“新拼图”才能真正融入财富管理版图，推动券商实现从“单纯交易通道”到“综合财富管家”的跨越。

## 百强房企今年前两月拿地超950亿元

中指研究院最新数据显示，2026年前两个月，TOP100企业(以拿地金额排序)拿地总额为950.4亿元，其中2月份同比下降52.4%，降幅与上月基本持平。

中指研究院企业研究总监刘水表示，受春节假期影响，2月份土地供应缩量，加之上年同期基数较高，房企整体拿地规模尚未出现明显改善。

尽管总量承压，但部分市场热度不减。从溢价率来看，2月份全国300城住宅用地平均溢价率为11%，显著上升，核心城市优质地块持续高热。

2月25日，广州天河马场一期地块历经9小时、243轮竞价，最终以越秀集团以236.04亿元竞得，溢价率26.6%，创广州住宅楼面地价新高；2月10日，成都锦江区牛沙路片区地块同样拍出23.03%的溢价率。业内认为，在整体供应缩量背景下，核心区优质资产的稀缺性进一步凸显。

从新增货值来看，头部企业集中度较高。2026年前两个月，越秀地产以770亿元新增货值位列第一，华润置地以108亿元位列第二，石家庄城投集团以67亿元位列第三。

同期，TOP100企业(以拿地金额排序)新增货值总额达1282亿元，占

TOP100企业(以拿地金额排序)的38.9%。土地资源向头部及资金实力较强主体集中的趋势仍在延续。

从城市群维度看，2026年前两个月，粤港澳大湾区表现突出。越秀集团在广州以236亿元竞得优质地块，成为大湾区拿地金额居全国首位，成为开年市场亮点。长三角位列第二，经营主体较为多元；京津冀位列第三。

从重点城市拿地金额情况来看，全国性头部房企聚焦核心城市多点布局，民企与地方国资更多在深耕城市择机拓维。

值得一提的是，今年以来，多地强调优化土地供应结构。刘水表示，在“控增量”方面，江西、陕西提出建立与商品房去化周期相挂钩的房地产用地供应机制，四川提出加大优质地块供应，重庆提出科学安排土地供应，加强土地供应，推进土地混合开发利用、用途依法合理转换，预计各省市2026年住宅用地供应方面将呈现居民的改善性住房需求。

展望3月份，上海易居房地产研究院副院长严跃进表示，随着春节因素消退，地方供地节奏有望加快恢复，核心城市或将持续推出优质地块，带动市场活跃度边际改善。

## 2026年电影市场票房已破100亿元

灯塔专业版数据显示，截至3月1日18时54分，2026年电影市场票房(含预售)已经突破100亿元，总出票量达到2.25亿张，播放场次达到2610.43万场，平均票价44.4元。《飞驰人生3》《镖人：风起大漠》《惊蛰无声》暂列年度前三，票房分别达到37.45亿元、11.16亿元、11.1亿元。

需要注意到的是，今年的平均票价明显低于去年。2025年，1月份平均票价为47元，2月份平均票价为47.4元；2026年1月份平均票价为38.8元，2月份平均票价为46.1元。

票价的下降，主要得益于在多部门推动“2026电影经济促进年”活动的背景下，各地政府同步推进惠民观影补贴，单票补贴金额达10元以上，部分早场电影最高可达30元。大麦娱乐、猫眼等旗下购票平台也纷纷跟进，共同促进实际支付价格进一步降低。

此外，电影院进一步演变为家人团聚、朋友相聚的公共文化空间。大麦娱乐灯塔专业版数据分析师陈晋表示，2026年春节档观影人次达48.5万人，观影占比22.2%，合计占比再破70%。

科技赋能正成为吸引观众走进影院的重要推力。《飞驰人生3》采用多款全新

升级拍摄设备，《星河入梦》以92%视效镜头占比打造梦境奇观。

2026年AI发展热火朝天，电影市场也陆续有上市公司跟进，并对外表示将发力AI电影。例如，华策集团日前发布了2026全球精英人才引进计划，大规模招募AIGC领域人才，包括AIGC大视听应用技术负责人、AI影视制作专家、数字化导演等核心岗位。该公司明确要从精品影视内容创作者，全面跃升为“以影视为核、科技为翼”的全球化内容生态平台。

光线传媒近期在投资者互动平台表示，该公司与七维科技合作开发综合性、生成式AI工具集平台，整合多种AI生成能力。与此同时，光线董事长王长田通过内部信宣布公司战略转型，从内容公司全面转向“IP的创造和运营公司”，动画电影将成为未来的核心主航道。

万达电影此前也在互动平台表示，该公司已经将AI技术用于影视内容的制作及生产，高度关注相关技术的发展。只是相关应用目前对公司业绩影响较小。

“中国电影产业正迎来一场由AI驱动的生产力革命。随着春节档动画视频创作模型Seedance 2.0、AI视频生成技术迎来质的飞跃。”上海夏至良时咨询管理有限公司高级研究员杨怀玉说。 李蒙悦

## 节后“健身潮”来袭 健康消费“焕新”升级

春节假期落幕，全国多地陆续进入复工复产节奏。“过年长胖有滞后性”“这样做帮你瘦回节前体重”“恢复精力最有用的运动”……相关话题接连登上热搜，折射出全民对节后健康管理的普遍关注。在“开工第一课”的带动下，节后首日健身房客流明显回升，不少人走进健身房，用运动调整状态，迎接新一年的工作和生活。

在北京多家健身房里，跑步机、哑铃区、固定器械区均有不少锻炼者。尽管正值运动晚间高峰时段，但店内依旧秩序井然，运动氛围浓厚。乐刻运动刘教练介绍，门店客流量较节前有小幅上涨，整体人气更旺。

“过年顿顿大鱼大肉，久坐不动，体重涨了近6斤。”消费者刘女士说，由于假期饮食油腻、运动量减少，复工后明显感觉状态不佳，便与同事相约来健身。她坦言，刷到相关热搜后更有紧迫感，希望通过规律运动甩掉赘肉，恢复体能。不少受访者表示，复工健身不只为塑形，更是为调整作息、恢复精力、缓解工作压力。

刘教练表示，春节假期后人们集中开启“节后减肥模式”实属正常。在长期健身的人群看来，“每逢佳节胖三斤”是普遍现象，节后回归训练属于常规调整。据他观察，复工后健身房核心客群变化不大，依然是热衷于保持运动习惯的老会员。

在各大社交平台上，网友纷纷晒出健身打卡、体重对比，自嘲“假期有多快乐，现在就有多少努力”。从线上打卡到线下行动，健身不再是小众爱好，而是成为

多数人复工后的共同选择。业内人士认为，线上健身话题持续发酵，叠加社交属性传播，与线下健身客流相互带动。全民健身理念日益深入人心，已成为当下社会新风尚。

“理性健身”正成为当前健身市场的主流观念与新趋势。刘教练提出，HY-ROX赛事的引进，给健身人群带来明显改变：过去，不少人追求“健美式”训练，如今更多人转向健康、贴近生活的功能性训练。“功能性训练强调全身参与，不只是单关节的训练模式，更适配生活场景，能提升个人综合运动能力。”刘教练表示。

值得一提的是，健身热潮也带动健康消费持续升温，“三分练、七分吃”“吃动平衡”成为更多消费者的选择。乐刻运动节后开启春季大促，宣布“吃货好搭子”的餐饮品牌赛百味加码季卡优惠活动；线上健身平台Keep上线节后甩脂计划，并推广AI饮食记录功能，可一键生成食物照片，通过AI来自动识别、记录饮食热量。商家丰富的活动轮番登场，持续助力健身市场热度提升。

各大平台数据也印证了如今健身市场的火热。抖音2026年春节消费数据显示，“健身大拜年”点燃新春运动热情，羽毛球馆、游泳馆、网球场、乒乓球馆团购销售额同比分别增长132%、89%、71%、69%。美团2026春节消费洞察报告显示，年轻人返乡生活升级，三线及以下城市健身中心订量同比增长130%，在老家健身、按摩等成为年轻人的高性价比选择。 王怡菲

# 银行理财子公司“掘金”港股IPO市场

今年以来，港股IPO市场火热态势延续，各类高潜力赛道优质标的吸引全球投资者抢筹。作为IPO“打新”的资金力量之一，银行理财子公司正将目光瞄准港股IPO市场，以基石投资者、锚定投资者身份布局“硬科技”，以寻求增厚产品收益。

截至目前，已有多家银行理财子公司参与港股“打新”，且部分机构收获颇丰。专家表示，当前银行理财子公司处于转型深化期，以固收资产为主的业务模式遭遇瓶颈，亟需通过权益投资提升产品收益与差异化竞争力，而港股“打新”是低门槛切入权益市场的优质路径。

## 投资表现亮眼

据梳理，截至目前，已有工银理财有限责任公司(以下简称“工银理财”)、中邮理财有限责任公司(以下简称“中邮理财”)、招商银行理财有限责任公司(以下简称“招银理财”)等银行理财子公司参与港股IPO基石投资或锚定投资。

公开信息显示，自2025年以来，工银理财累计参与港股IPO投资超过25笔，截至目前，最新加权收益率超过50%。中邮理财于2024年开始布局港股IPO，调研企业聚集TMT、先进制造、新兴消费、医疗保健等领域。招银理财此前披露，该公司成功获配国内铝产业链标杆企业创新实业新股，旗下11个产品入市，获配金额超1000万元。

同时，部分布局港股IPO的银行理财子公司开年即取得颇为亮眼的投资表现。根据工银理财披露，截至2026年1月

16日，该公司10笔港股IPO投资全部实现正收益，胜率达到100%，单笔最高涨幅达到165.45%。披露信息显示，公司布局的港股IPO项目聚焦半导体、人工智能、生物医药、高端装备等领域，例如国产存储芯片龙头兆易创新、AI制药领军企业英码智能、国产GPU核心企业壁仞科技及天智芯等。

中邮理财同样布局港股IPO策略。据中邮理财披露，开年以来，该公司港股IPO投资业绩亮眼，基石重仓项目首日实现可观涨幅。具体来看，基石重仓项目包括内存互联芯片龙头澜起科技、图像传感器芯片龙头豪威集团，同时该公司还布局投资化工新材料企业国恩科技、MINIMAX、壁仞科技等。

“港股IPO‘打新’正成为银行理财子公司拓展权益资产、丰富跨市场配置的重要途径，整体参与热度与市场影响力持续上升。”上海金融与发展实验室主任曹刚表示。

苏商银行与研究员薛洪言介绍，从目前的实践来看，银行理财子公司参与港股IPO“打新”已形成头部机构主导、聚焦硬科技赛道、产品形态向普惠化延伸的格局。从产品端来看，参与“打新”的产品以“稳健底仓+超额打新”结构为特征，从早期重仓于港股IPO的高门槛产品逐步向普惠产品扩展，普通投资者也能参与港股“打新”。

## 资源禀赋存差异

在专家看来，传统固收资产配置率持续下行，银行理财亟须收益增强工具。A

股、港股“打新”收益确定性较高，“打新”策略成为银行理财子公司增厚产品收益、提升跨市场资产配置能力的重要抓手和载体。当前“打新”市场已呈现出头部集中、策略迭代升级的特征。

自去年A股新股申购对银行理财子公司“开闸”后，宁银理财有限责任公司、兴银理财有限责任公司、光大理财有限责任公司等银行理财子公司便开启A股“打新”试水。与此同时，工银理财、中邮理财、招银理财等则目光聚焦港股“打新”市场。

专家认为，银行理财子公司在A股、港股“打新”布局上的分化，反映出机构资源禀赋、风险偏好与战略定位的显著差异。普益标准研究员董丹萍表示，从资源禀赋与能力边界来看，头部银行理财子公司资金雄厚、投研覆盖广，更适配港股基石投资的大额资金与高投研要求；中小型机构受限于资金和投研实力，更倾向门槛低、流程快的A股网下“打新”。

“从风险偏好与收益目标来看，A股‘打新’收益稳定，契合追求绝对收益、风险厌恶型机构；港股‘打新’潜在收益高但波动与破发风险并存，更适配风险承受力强、追求相对收益的机构。另外，聚焦高净值客户的机构侧重港股稀缺标的，以满足客户多元化资产配置需求；主打大众理财的机构则看重A股‘打新’稳健性，匹配普通投资者风险偏好，显示出不同机构的战略定位与客户需求差异。”董丹萍补充说。

曾刚认为，侧重A股“打新”的机构，多依托本土投研网络、线下渠道优势与A股底仓基础，更贴合追求稳健可控收益的客户需求。偏向港股“打新”的机构，通常具

备更强的跨境运营、外汇管理与海外投研能力，通过瞄准高成长科创标的，博取更高收益弹性。

## 面临多重挑战

总体而言，目前仅部分银行理财子公司活跃于A股、港股IPO“打新”市场，参与者主要集中在头部机构。在受访专家看来，银行理财子公司参与“打新”市场仍存在制度与资质壁垒、投研与定价能力不足、风控与合规压力等挑战。

“A股网下‘打新’有明确底仓市值要求，多数银行理财子公司因固收为主的资产结构难以满足，无法大规模参与；港股基石投资需大额资金与跨境资质审核，对跨境投资能力要求高。”董丹萍表示，“硬科技”及未盈利创新型新股估值难度大，传统固收投研体系难以适配，易导致报价偏离；港股国际化程度高，受全球资本流动、汇率波动影响，进一步增加研判难度。另外，跨市场投资需覆盖市场、流动性、合规风险的全流程风控；同时平衡新股锁定期下产品的流动性与收益性，对资产配置和产品设计能力构成考验。

“银行理财子公司可针对性优化策略。”曹刚表示，在A股端，强化定价研究与合规管理，优化底仓配置，提升报价精准度；在港股端，搭建专业跨境投研团队，运用外汇工具对冲汇率风险，合理控制锁定期与投资组合集中度。同时完善跨市场风控体系，结合产品风险等级匹配标的，采取“A+H”联动布局模式，在分散风险的同时，稳步提升“打新”收益与投资稳健性。 熊悦

## 昆山农商银行贴心服务获赞誉

近日，客户朱阿姨手持一番剪成碎片的人民币，焦急地来到昆山农商银行陆杨支行寻求帮助。原来，朱阿姨家中孩童玩耍时不慎将这些纸币卷在一起后剪碎。由于碎片数量多、边缘形状相似，拼接难度极大，常规的柜面清点一时难以完成。

面对焦急的客户，该支行员工主动提出利用班后时间为其专门处理。当日营业结束后，三名员工主动留下，凭借极大的耐心和细心，仔细比对每一枚碎片的纹理、图案及缺口，反复尝试拼接。

经过从傍晚到深夜连续数小时的努力，所有破碎的纸币终于于当晚11时左右被成功拼接完整。随后，支行工作人员

迅速将拼接好的残损币送至现金中心进行鉴定。经鉴定，总计2500元的残损币符合全额兑换标准。

当朱阿姨得知钱款得以“一分不少”地兑换回来时，心情十分激动。为表达谢意，她与家人专程前往陆杨支行，送上了一面锦旗。朱阿姨感慨道：“本以为这笔损失无法挽回，没想到咱们银行的员工这么负责、这么有爱心，不怕麻烦，花了这么多休息时间帮我们。”

长期以来，昆山农商银行始终秉承“以客户为中心”的服务宗旨，将客户需求放在首位。此次陆杨支行员工以高度的责任心和专业的服务精神，切实为客户解除了燃眉之急，正是该行践行优质服务理念的生动缩影。 李炳清

## 江苏远洋召开2026年度工作会议

日前，江苏远洋召开2026年度工作会议暨十五届二次职工代表大会、工会会员代表大会。会议总结公司2025年及“十四五”发展成绩，分析研判新形势新任务，部署2026年及“十五五”重点工作。“十四五”期间，江苏远洋各项工作持续稳定向好，实现盈利能力迈上新台阶、运力建设取得新突破、航线网络实现新跃升、综合改革迸发新活力、绿色转型彰显新成色，党建引领展现新作为。

会议强调，“十五五”时期，要锚定“全力打造国内一流、国际知名、具有世界竞争力的江苏本土航运龙头企业”总

目标，系统实施“航线网络扩张战略、自有运力升级战略、品牌集群打造战略和人文融合凝聚战略”四大核心战略，重点抓好“扩运力、布网络、拓市场、强协同、优服务、建品牌、控风险、精治理”八大任务，扛起使命责任，主动担当作为，以本土航运龙头企业建设成果为省港口集团大局发展贡献力量。

会议要求，2026年是“十五五”开局之年，要坚持稳中求进、提质增效，不断做优做强做大本土航运龙头企业，为“十五五”起好步、开好局打下坚实基础。 吴雨蒙 荣世雯

## 启东农商银行：金融服务暖新春

日前，启东农商银行的金融服务随着浓浓的年味走进了市民的日常。从街头热动的年货展销集市，到欢声笑语的社区嘉年华，该行员工以热情专业的服务，为市民送去便利与温暖，展现了本土银行的服务担当。

近期，启东市农产品供销集市在市政中心举办。启东农商银行城湾支行提前对接主办方，在现场设立了综合咨询服务台，成为集市里一个独特的“金融摊位”。工作人员耐心讲解着信用修复的便利政策，并指导客户通过正规渠道查询个人信用报告。此外，支行员工还积极向广大市民和农户介绍特色储蓄服务，将金融服务直接送到经济活动的第一线。

## 江苏远洋加快航运龙头企业建设

2026年是“十五五”开局之年，江苏远洋全面贯彻江苏省港口集团决策部署，秉持稳中求进、以进促稳的工作基调，持续“向稳、向优、向新”发展，科学研判形势，准确把握方向，系统谋划工作，全力开创本土航运龙头企业建设“十五五”良好局面。

深耕航线布局，优化运营效能，高效率实现量价齐升新突破。持续深耕日韩航线基本盘，确保主力航线箱量稳步增长；大力提升东南亚、印东等新兴市场服务效能，提高航线班轮率与装载率。全力破解外贸航线发展瓶颈，优化区域揽货站点布局；补强内贸干线航线，重点打造具有示范效应的精品航线；织密支线网络，打响“运河快航”和“长江快航”两大品牌。 吴雨蒙 荣世雯

## 惠山区市监玉祁分局：严守食品安全防线 护航学子逐梦之路

为全力保障2026年普通高中学业水平合格性考试(小高考)顺利进行，守护广大师生饮食安全，无锡市惠山区市场监督管理局玉祁分局近日联合教育、卫健等部门，坚持“预防为主、全程管控”的工作原则，创新实施“三关”工作法，系统推进食品安全保障工作，为学子的逐梦之路保驾护航。

事前部署关——下好保考“先手棋”。玉祁分局牵头成立专项保障工作组，联合街道、交警、教育等部门与考点学校召开联席会议，全面分析保障工作重难点。紧扣2026年小高考试题安排，制定重大活动食品安全监督管理实施方案和事故应急预案，合理调配监管力量，做到任务到岗、责任到人。

过程管控关——筑牢安全“防火墙”。在考试前期，监管人员采取多项措施强化过程管控。首先，对无锡市玉祁高级中学食堂开展了全面深入的食品安全预评估，重点检查场所环境卫生、设施设备运行、从业人员健康管理、食品原料采购贮存等关键环节，发现问题

题立即下达整改意见，限期整改，确保形成“检查—整改—验收”的闭环管理。其次，约谈玉祁高中食品安全负责人签订《重大活动食品安全责任书》，进一步压实主体责任。最后，提前一周审核考试期间每日供餐食谱及快餐供应合同，严格排除高风险食材，从源头上控制食品安全风险。

全程守护关——织密监管“防护网”。在考试期间，监管人员实施全时段、全流程监管。根据考试日程安排，监管人员对学校食堂及快餐配送实施每餐驻点监督检查。同时，严格落实24小时应急值班制度，保持通信畅通，确保一旦发生食品安全突发事件能够第一时间响应、第一时间处置。

玉祁分局以最严谨的标准、最严格的监管、最有力的举措，实现了食品安全“零隐患、零事故、零投诉”的目标，切实守护了广大师生“舌尖上的安全”，为2026年普通高中学业水平合格性考试提供了坚实的后勤保障。 王格

## 公示

为规范新闻记者证管理，根据《新闻记者证管理办法》及江苏省新闻出版局《关于开展2025年度新闻记者证核验工作的通知》要求，我报社对持有新闻记者证人员的资格进行严格审核，现将我单位拟通过2025年度核验的新闻记者证人员名单进行公示，公示时间自2026年3月3日至2026年3月11日。举报电话：025-52268057。 拟通过核验新闻记者证名单：王峻峰、叶