

## 财眼

## 20 道顺德名菜实现标准化

大良炒牛奶要用蟹肉 25 克、虾仁 50 克、鸡蛋清 200 克、榄仁 5 克,甚至油、盐、糖的分量也一一精确……10 月 14 日,广东省 2019 年世界标准日暨“粤菜师傅”工程特色菜品标准发布宣传活动在佛山举行。现场发布大良炒牛奶、均安烧猪、蜆肉生菜包等首批 20 道特色菜品标准,通过标准引领不断推动粤菜粤厨文化的传承、发展和创新,擦亮佛山“世界美食之都”“中国厨师之乡”金字招牌。

■新快报记者 陆妍思/文  
新快报记者 孙毅 实习生 马赫/图  
通讯员 粤市监



亿元,增长 8.3%,增幅高于全省 2.7 个百分点。顺德是远近闻名的“中国厨师之乡”,2014 年更是被联合国教科文组织授予“世界美食之都”称号。

2019 年,佛山重点推进“粤菜师傅”工程标准化工作,以顺德为先行区开展佛山 60 项特色菜品标准研制和粤菜师傅培训标准化工作。

## 推进粤菜师傅培训标准化

目前首批出炉的 20 项特色菜品标准均为区域特色、口碑俱佳、影响深远的经典特色菜品,它们分别是凤城野鸡卷、大良炒牛奶、双皮奶、集北水蛇粥、均安烧猪、均安鱼饼、四基头菜蒸肉饼、古法彭公鹅、容桂大盘鱼、蜆肉生菜包、伦教糕、鸳鸯桂鱼、菜远炒水蛇片、煎焗西江鲮鱼、顺德拆鱼羹、顺德烧鹅、凤城

小炒皇、家乡酿鲮鱼、家乡炒蚕蛹、粉葛鲮鱼赤小豆猪蹄粉汤汤。

新快报记者了解到,现场发布的佛山特色菜品标准,除详细标注制作材料、制作过程外,还介绍了菜品的文化典故、口味特色及菜品示范的餐饮名店、名厨等信息。同时消费者还可通过关注“顺德标准”微信公众号,随时查阅对应菜品的全部信息。

接下来,佛山将按照省、市“粤菜师傅”工程相关工作部署,进一步完善美食标准体系,系统制定更多粤菜美食标准,将以“标准化+粤菜师傅工作室+培训基地建设”的方式推进粤菜师傅培训标准化,推广传播佛山粤菜粤厨,满足粤菜粤厨发展和老百姓对美好生活的美食需要,助推精准扶贫和乡村振兴,助力佛山打造世界知名的“粤菜粤厨名城”。

## 燃气爆炸可通过保险产品来降低风险损失

新快报讯 记者刘威魁报道 近日,江苏省无锡市一小吃店发生燃气爆炸事件,引发了市民的广泛关注。实际上,因燃气爆炸而造成人员伤亡或居民财产损失的情况时有发生,但大部分市民却不知道发生此类突发灾难后,也可以通过保险来降低风险损失。目前针对燃气爆炸的保险产品种类繁多,而且条款相当明确,居民在投保时应慎重选购,争取将自己所购买的保险抗风险利益保障最大化。

投保意识不足  
燃气险销量不高

据燃气爆炸微信公众平台收录的数据统计,2019 年上半年,燃气爆炸新闻有 373 起,其中室内燃气爆炸新闻 243 起,室外燃气泄漏及爆炸新闻 130 起 30 人死亡、301 人受伤。

面对这类不可预知的突发灾难,保险业内人士建议,市民可以通过燃气责任险或部分综合家财险中附带燃气爆炸事故保障来降低因燃气爆炸而引发的风险损失,让受伤者能够得到合理的赔付和救治。

与其他险种不同的是,燃气责任保险并不追究事故发生责任,一旦发生意外,用户只需第一时间报案,并保护现场,等待理赔人员取证、拍照,投保用户便可获得赔偿。

新快报记者走访多家保险公司了解到,目前市场上在售的燃气责任险有主险形式,也有附加险形式,保障期限一般为 1 年,保费随保额在数十元到数百元之间浮动。以人保财险的燃气责任险为例,每年保费最低 30 元/人,对所有家庭成员、雇员、第三者责任造成的人身伤亡、医疗费用、财产损失都保障;累计赔偿限额 100 万元,每次事故责任限额 50 万元,每人伤亡责任限额 10 万元。

新快报记者留意到,该产品的销量并不高。“很多客户对燃气责任险的认识和需求紧迫性不强,没发生意外时,都觉得没有购买必要。”人保客户经理陈先生向记者表示,目前来说,燃气险的宣传和用户投保意识不足是销量差的主要原因。

爆炸家庭未投保  
被殃及家庭无法索赔

“有的家财险并不包含或等同于燃气责任险,对人身损失以及第三方的财产、人身损失并不赔偿。”一位不愿具名的险企高管向新快报记者表示,目前家庭财产险产品种类繁多,而且条款相当明确,居民在购买燃气责任险时应按照个人所需有选择地进行投保,争取将自己所购买的保险抗风险利益保障最大化。

此外,为了防止保险公司拒绝理赔,被保险人应格外留意免赔责任。比如违反燃气公司规定擅自将燃气设施拆卸、倒灌、暴晒、火烤;因受让、租借他人燃气使用,未办理批改手续引起燃气的爆炸、火灾、泄漏中毒等等。如果发生这类免赔情况导致被保险人身故的,合同的保险责任将终止。

需要额外提醒的是,保险公司只对被保险人家庭发生的意外负责,而其他家庭发生意外的情况则不在理赔范围之内。如果发生爆炸的家庭没有投保,而被殃及的居民家投保了家庭财产险,此时,被殃及居民的损失,只能找事故责任方,或者发生爆炸的家庭索赔。

## 乱象频发 监管新规给银保渠道上“紧箍咒”

新快报讯 记者刘威魁报道 一直以来,银行都是保险的重要销售渠道,但销售乱象却屡禁不止。针对银行代销保险出现的“存单变保单”“银保小账”等问题,银保监会日前出台新规正式实施,对银保渠道的市场准入、经营规则、评价指标、市场退出等方面提出明确要求。记者走访多家广州银行网点发现,新规实施后,银保销售虽然有所改进,但依然存在诸多违规现象。

## 银保渠道保费收入占比高

天津的吴女士本来只想去银行存个钱,一不小心带回来的却是一张保单,而且五年内连本金都拿不回来。新快报记者与多位保险从业人士交流获悉,这类银行工作人员混淆产品类型、夸大产品收益,将保险产品包装成“理财产品”推销给消费者的行为,在业内被称为“误导销售”,属于银行代销保险常见的乱象之一。

一直以来,银行都是保险的重要销售渠道。数据显示,2018 年,银保渠道实现保费约 8000 亿元,大约贡献了人身险保费的三成,若排除上市险企保费,中小险企银保保费占总保费的比值远高于三成;不少寿险公司的银保渠道保费占比超过八成,个别险企占比甚至超过九成。与此同时,销售误导、存单变保单、夸大保险产品收益等一系列乱象也随之频频发生。

“在银保合作关系中,银行只管代收收取手续费,却不承担销售风险和责

任,导致银行为追求自身利益最大化采取误导销售的方法牟取暴利。”据业内人士透露,保险公司为了争夺银行网点资源,扩大保费规模,不得不放松对银行的监管制度,从而对银保的误导销售行为缺乏有效的监督,导致误导销售的现象泛滥成灾。

“银行和保险公司的利益分配存在错位,拥有网点、客户等稀缺资源的银行在选择所要合作的保险公司上一般更具有主动权;而大多数缺少自有分销和服务网络的中小保险公司(尤其是寿险公司)则将银行代理作为产品销售最重要的渠道之一。”国务院发展研究中心保险研究室副主任朱俊生也对记者表示,在这种模式下,银行更愿意选择与高回扣、高佣金的保险公司合作。

## 监管实施新规治乱象

针对银行代销保险出现的“存单变保单”“银保小账”等问题,银保监会发布了《商业银行代理保险业务管理办法》(下称《管理办法》),对银保渠道的市场准入、经营规则、评价指标、市场退出等方面提出明确要求,并已于 10 月 1 日起正式实施。

为破解“银保小账”问题,《管理办法》明确规定,要求商业银行在代理保险业务时,对取得的佣金应当如实全额入账,严禁账外核算和经营。同时明确指出险企应当按照财务制度据实列支向商业银行支付的佣金,不得以任何名义、任何形式向商业银行及其保险销售

从业人员支付协议规定之外的任何利益。

为杜绝“存单变保单”的情况,《管理办法》也要求各类保险单证和宣传材料在颜色、样式、材料等方面应与银行单证和宣传材料有明显区别,不得出现“存款”“储蓄”“与银行共同推出”等字样。保险单册应在醒目位置对经营主体、保险责任、退保费用、现金价值和费用扣除情况进行提示,不得夸大或变相夸大保险合同利益。

不过,记者走访多家广州银行网点发现,《管理办法》实施后,银保销售虽然有所改进,但依然存在诸多违规现象。记者注意到,多数银行网点都有在产品销售区域,张贴“录音+录像”标识,一国有银行广州马场路支行的销售人员告诉记者,近两年来他们在销售保险产品时,会特别注意说辞,也会尽可能全面地把产品信息告诉客户,但与其谈及银行代销产品新规时,却表示不太清楚。

《管理办法》中对银保渠道销售的保险产品提出了进一步要求,明确商业银行销售定期寿险等保障型业务的保费收入之和,占比不得低于保险代理业务总保费收入的 20%。

朱俊生指出,监管此举有助于银保渠道增加保障型产品销售,促进银保转型,更好地平衡保障与财富管理。但这本质上是保险公司、银行及客户三方主体市场选择的自然结果,未来在保险公司自身行为规范的基础上也许可以放松乃至取消。