

# 唯有山茶偏耐久 绿丛又放数枝红

## ——唐国安与他的“唐老农”山茶油

●记者 傅辉

唐老农山茶油多次受邀参展各种展会,在首届中国粮食交易大会上,通山唐老农山茶油负责人唐国安向参展嘉宾介绍茶油的来历后,嘉宾纷纷点赞,称赞“唐老农山茶油有故事、有传承、有品质,唐国安有格局”。

### ■有故事的山茶油

在中国南方,山茶油的制作历史十分悠久,成书于公元前三世纪的《山海经》中就有记载:“员木,南方油食也。”山茶油的制作技艺在民间薪火相传,一直延续到今天。

山茶油,对于很多人来说都比较陌生,但对于居住在南方山区的人来说却是熟悉而又亲切的。对于生长在上个世纪六七十年代的南方人来说,每年深秋全家出动,翻山越岭寻找野生山茶果,都是一段永远也抹不掉的记忆。那个年代物质匮乏,没有到超市购买食用油的概念,采摘回来的山茶果晒干、剥壳,拿到村里的榨油坊压榨出山茶油,然后囤放在瓷坛中,就是一家人一年的食用油。到了现在,对于80后、90后们来说,山茶油已经不仅仅是高贵的食用油,而且还是给家里宝宝祛除红疹、湿疹、胎壳的天然护肤品。

### ■有传承的“唐老农”

唐老农山茶油起源于九宫山下的杨芳林乡。由于唐氏家族世代榨油为生,名扬四方。文化大革命期间,老师傅被划为贫下中农,唐师傅也落下一个外号:唐中农。随着老师傅慢慢变老,慢慢的都习惯称呼为老农!“唐老农”名称由此而来。

唐国安是“唐老农”第三代传承人。



联想到父亲从小就与祖父为家乡的父老乡亲们榨油,有着一百多年的榨油经验,熟练掌握了榨油的各项工艺技术,他决定继承家族技艺,依托家乡九宫山丰富的野生山茶资源,回乡创业,为人们生产健康的食用油。但由于长期以来局限于传统工艺,榨出的茶油没有经过提纯,杂质和水分比较多,加上包装简单,无法长期保存和长途运输,难以走向大城市,可谓是“养在深闺人未识”。

2013年,唐国安大学毕业后筹资800万元返乡筹建粮油开发公司,2015年正式获得国家食品生产QS证。目前公司厂房生产面积达1500平方米,按标准装配了原料仓库、烘干车间、初榨车间、初滤车间、油库、精炼车间、无菌灌装车间、检验车间等,主要生产设备有微分子精炼生产线、0.5微米级压滤机、电脑温控烘干设备、螺旋低温压榨机、电脑控制灌装机、罗维朋比色仪检验设备等,总投资达1000万元。

### ■有品质的“唐老农”

公司为独资经营,采取“企业+基地+合作社+农户”的模式,公司生产工人20余人,营销团队30余人,网络营

销团队、物流团队15余人,安置农村富余固定劳动力就业50名,季节性用工100余人,合作油茶基地达3万余亩,辐射油茶种植户200余户。

通山县是湖北省油茶种植重点县和大规模产业化龙头县,唐老农作为产业领军者之一,不断创新开发模式,提升产品品质,为通山县打造湖北省油茶种植生产示范县奉献自己的力量,唐老农产品荣获第二届楚菜美食博览会楚菜食材优质供应商、唐老农产品荣获第十四届“中国武汉农业博览会”金奖产品、首届“荆楚美味之湖北好网货”;企业因在脱贫攻坚中突出表现被咸宁市政府2020年授予“咸宁市消费扶贫专平台”;企业先后获得湖北省“重信用守合同”单位、咸宁市“知名商标”、咸宁市“农业产业化龙头企业”、咸宁市“重信用守合同”单位、通山县“电子商务十强企业”等荣誉称号。

### ■有格局的唐国安

饮水思源,回馈社会,一直是唐老农公司坚守的信念。公司自创立以来,始终都在思考一个问题,那就是如何带动群众致富,帮助通山更多的农产品销售出去。2020年5月开始,公

司扩大电商团队、与深圳天助网合作推出自有电商平台通山有礼助推通山农产品销售,该平台特有的无接触、无见面送礼在目前特殊情况下解决了人情、货品的流通,解决了国人送礼难、难送礼的需求,一经上市被热捧。

“唐老农”公司积极响应政府号召,利用自己销售唐老农产品积累的电商技术和经验帮助周边特色农产品等8家企业登录贫困地区农副产品网络销售平台(扶贫832)和中国社会扶贫网湖北特色馆进行销售,截至2020年底共计销售980余万元。

由于“通山有礼”简单便捷的操作和良好的供应链关系,为通山优质农特产品提供了新颖、卓越的线上平台,被咸宁市扶贫攻坚领导小组办公室授予“咸宁市消费扶贫专平台”。

“天行健,君子以自强不息。”承袭家族技艺的唐国安正努力推动“唐老农”山茶油走向全国,走向世界。



## 咸宁市保险行业协会

# 提示防范“代理全额退保”骗局的风险

●记者 傅辉 通讯员 王天明

近期,一些组织或个人通过社交、网络平台等发布“可在全国办理全额退保业务”的虚假信息,宣称可以帮助消费者在任意保险公司办理任何险种的全额退保。市保险行业协会发出防范“代理全额退保”骗局的风险提示:所谓的“代理全额退保”,实际是以怂恿、诱导等手段让消费者委托其代理“全额退保”,切断消费者与保险公司的联系,再通过非法手段牟取高额手续费等不正当利益,主要涉及传统寿险、健康险、保证保险等产品。此类行为扰乱了保险市场秩序,损害保险消费者的合法权益。

### ■常见手法如下:

**手法一:**通过电话、微信、网络等进行虚假宣传,声称可以“无条件办理退保”或进行“保单升级”,部分不法分子还会假冒监管部门或保险公司工作人员进行虚假宣传。

**手法二:**诱导消费者提供身份证、银行卡、保单、电话号码等个人敏感信息,甚至要求消费者提供银行卡原件及取款密码,要求消费者提供“担保人”。

**手法三:**利用消费者身份证信息办理新的电话卡和银行卡,冒充消费者向保险公司申请变更保单的联系电

话及银行卡信息。

**手法四:**为消费者提供一份话术,要求消费者通过录音录像等方式诱骗销售人员回复,进行虚假取证;或者在没有取得相关证明材料的情况下,通过手机软件伪造微信聊天记录、捏造歪曲保险机构存在违规的虚假事实。

**手法五:**谎称消费者所购买的保险产品已有多名消费者投诉,保险公司存在欺诈行为;或欺骗消费者若继续持有将会蒙受巨大经济损失,怂恿客户退保。

**手法六:**阻止消费者与监管部门、保险公司沟通,试图切断消费者正常维权通道,从中骗取客户支付高额费用。

**手法七:**有的代理退保组织与黑恶势力勾结,如消费者想终止协议,则对其实施威胁、恐吓等不法侵害。

### ■“代理退保”行为

#### 隐藏至少以下三种风险:

**一是失去正常保险保障风险。**为牟取利益,一些从事“代理退保”的个人或团体冒充监管部门或保险公司工作人员进行虚假宣传,称消费者所购保险产品“存在欺诈行为,已有多名消费者投诉”或“继续持有保单将蒙受经济损失”等,挑唆、怂恿不明真相的消费者终止正常的保险合同,使消费者丧失风险保

障。消费者未来再次投保时,由于年龄、健康状况的变化,可能将面临重新计算等待期、保费上涨甚至被拒保的风险。

**二是资金受损或遭受诈骗风险。**某些“代理退保”行为并非真正为了保护消费者合法权益,而是以牟利为目的。退保前要求消费者支付高额手续费或缴纳定金,退保后诱导消费者“新旧投保”,购买所谓“高收益”理财产品或其他公司保险产品以赚取佣金。部分组织还利用其所掌握的消费者银行卡及身份证复印件等,截留侵占消费者退保资金,甚至有不法团伙诱导消费者参与非法集资,一旦落入骗局,消费者资金损失难以挽回。

**三是个人信息泄露风险。**一些从事“代理退保”的个人或团体打着“维权”幌子获取消费者信任,并与消费者签订所谓的“代理维权服务协议”,要求消费者提供身份证、保单、银行卡、联系方式等涉及消费者隐私的敏感信息。除“代理退保”外,有的组织还从事信用卡套现、小额贷款业务,消费者个人信息资料存在较高的被泄露或被不法分子恶意使用的风险。有的组织甚至在消费者想终止“代理退保”协议时,采用极端手段骚扰消费者,迫使其再次投诉。

**投诉是消费者维护自身合法权益的手段,如果被别有用心者利用,不但**

达不到维权的目的,还可能带来新的伤害和损失,在此提醒广大消费者:

**一、请勿轻易泄露个人信息。**不要随意告知陌生人身份证信息、银行卡信息以及保单信息;保险合同是重要金融单据,包含大量个人信息,不要轻易转交他人,避免被不法分子非法利用并遭受损失。

**二、谨慎办理退保。**正常退保应由投保人本人与保险公司依据合同约定办理,不要轻信他人承诺可以代理无条件退保。不管是收取退保手续费,还是鼓动退保后购买所谓的“升级产品”,都可能导致消费者权益受损,建议消费者谨慎办理退保。

**三、受到不法侵害应立即报警。**如遭遇黑恶势力的威胁、恐吓等不法侵害,消费者应第一时间向公安机关报案,确保人身安全。

**四、通过正规渠道维权。**消费者如对保单内容有任何疑问或有保险服务、退保需求,可直接通过保险公司官网、拨打客服热线、亲访客服中心等方式与公司协商解决;也可咨询市保险行业协会,如果与保险公司协商不成的可向本地市保险纠纷人民调解委员会申请免费调解。消费者维权时提出的事实、理由与证明材料,应当客观真实,不得提供虚假信息或者捏造、歪曲事实。