从“只保母牛”到“全链兜底”：一张保单如何托起确山肉牛产业

——平安产险驻马店中心支公司探索县域肉牛全产业链保险新模式走笔

本报记者 李小龙 刘 琳

豫南初秋，确山县三里河街道的田野上，玉米刚收完，牛棚里就传来一阵阵低沉的哞哞声。

全丰家庭农场的棚圈里，梁雪平正蹲在犊牛栏前，看着一头小牛犊啃食草料。几个月前，就是这个牛棚里的一头犊牛突发疾病死亡——若是往年，这笔损失只能自己咽下。这一次，从报案到赔偿款到账只用了不到一天。

“过去犊牛夭折，是‘白养一年’；架子牛没保险，等于‘裸奔’。现在大牛和小牛都有保险兜底了，心里的石头才算落了地。”梁雪平说这话时，身后牛群安静吃草，仿佛什么都没有发生。但在确山县肉牛产业里，这是一次不小的突破。

一个产业的老痛点 牛养大了，保障却断档了

确山县肉牛养殖规模大、群众参与度高，是县域优势特色支柱产业之一。一户人家养几头牛，是生计；一个乡镇连片搞养殖，是产业。但长期以来，养殖户心里都绷着一根弦：

省里政策性农险主要保障基础母牛；犊牛体质弱、死亡率高，没有专属险种；育肥牛有近一年生长期，几乎“无险可保”。

这意味着牛一生中最脆弱的“出生关”、最烧钱的“育肥关”，恰恰处于保障之外。

“母牛怀胎小半年，犊牛落地才是开始。一场病、一次意外，小牛没了，饲草、人工、时间全搭进去。”一名畜牧人员说，“不是农户不想扩栏，而是风险没人一起扛。”

数据也冷冰冰：犊牛早期死亡率偏高，育肥阶段投入大、价格波动敏感。没有风险兜底，养殖户不敢补栏、不敢扩群，产业规模化、标准化总差一口气。

政企坐到一张桌前 把“风险防线”前移到牛圈

2026年，转机出现。

平安产险驻马店中心支公司主动下沉一线调研、精准破题，把问卷送到养殖场、把脚印留在乡间小路上。他们和确山县人民政府、确山县农业农村部门反复碰头：产业缺什么、财政能补什么、保险怎么嵌入进去。

答案逐渐清晰——不能只保“能繁母牛”这一截，要保“从生到出栏”全周期。

同年，平安产险确山支公司与确山县人民政府达成深度战略合作，由该公司推出涵盖犊牛、育肥牛等不同生长阶段的地方财政特色综合保险。

这是我市首个覆盖“犊牛繁育—保育—育肥—出栏”全生长周期的政策性专属产品：

——新生犊牛：纳入承保范围，覆盖疫病、意外死亡等。

——育肥架子牛：补齐长期空窗期，不再“裸奔”。

——县级财政补贴：大幅压低农户自缴比例。

——风险关口前移：从“灾后理赔”走向“全流程防赔结合”。

“过去是‘母牛有伞，牛崽淋雨’；现在是繁育扩群、出生保育、育肥出栏，一环不漏。”平安产险驻马店中心支公司相关负责人介绍。

对确山而言，这张保单补上的不是一项业务，而是补齐了产业链上缺失的“金融底盘”。

一小时内定损，当晚赔款到账

今年春季，梁雪平在全丰家庭农场率先投保。

她不是没犹豫过：“小牛保险，能真赔吗？流程会不会拖半年？”

答案来得很快。投保观察期结束后不久，一头犊牛因突发疾病出险。她拨通了平安产险报案电话。

——15分钟内，查勘员协同农业专家赶到牛场。

——依托“平安爱农宝”数字化平台，影像核验、无纸化定损同步推进。

——现场完成死因鉴定、农户确认。

——1小时内，全流程闭环。

——5小时内，赔款直达账户。

没有厚厚的材料，没有来回跑腿，没有“等通知”。

“过去犊牛死了自认倒霉，现在手机上一点击专家就到，钱当晚就到账。”梁雪平说，“这速度，比咱去镇上取快递还利索。”

这样的“小时级响应”，不是个案作秀，而是与产品配套的服务标准。

报案即响应、当日即查勘、资料即审核、赔款即到账。

对养殖户来说，快，就是安全感。

保单陪伴产业走完全程

在平安产险驻马店中心支公司的逻辑里，农险从来不是“出事赔钱”这么简单。

他们把服务拆成三条线：

第一条线，承保端“看得准”。依托数字化平台建立农户、牛只、棚圈档案，避免“底数不清、标的模糊”，确保财政补贴每一分钱都用在风险保障上。

第二条线，理赔端“跑得赢”。摒弃烦琐流程，实现查勘、定损、确认、支付全流程线上化。牛不等、人不等、生产不停。

第三条线，风险端“防得住”。常态化联合农业农村部门开展防疫指导、防灾提示、养殖培训，把保险从“事后补偿”拉到“事前减损”。

“保险如果只做赔付，是兜底；如果能帮农户少死一头牛、少亏一笔钱，才是真服务。”平安产险确山支公司客户经理说。

也正是这种“有速度、有温度、有力度”的打法，让农户从“试试看”变成“主动保”。

为什么是确山，为什么是现在

放在更大坐标里看，这张保单不只是一个县级创新。

从全省看，肉牛产业正从“散养粗放”走向“链式发展”。我市也在推动活体抵押、青贮贷、育肥牛保险、价格“保险+期货”等组合工具的应用。

从行业看，传统农险容易局限于“保成本、保局部、保单一环节”。这次的探索，是把保险嵌入产业链全环节：

——前端：犊牛敢生、敢留。

——中端：育肥敢投、敢养。

——后端：出栏有预期、扩规模有底气。

金融不再只是“风险买单员”，而是“产业合伙人”。

对平安产险驻马店中心支公司来说，确山是前沿阵地，也是样本工程。这一模式验证了一件事：

发展地方特色农业，需要“一县一策、一产一险”的定制能力。

不是拿现成条款套进去，而是顺着牛的生长周期，重新设计保障边界。

从一户农场，到一片产业信心

梁雪平不是唯一受益者。

随着试点推开，确山越来越多养殖场把“牛群保单”列进年度账本。过去算账，只算草料、疫苗、人工；现在算账，会多算一行：风险成本被“熨平”了多少。

有养殖户说：“以前过年不敢多买牛犊，怕开春一场病就全没了。现在敢多进栏，因为知道背后有人接住。”

这句话，恰恰戳中了产业振兴的核心——不是给农民发钱，而是让农民敢于对自己负责、敢于对市场负责。

平安产险驻马店中心支公司负责人表示，肉牛专属险种的落地，是公司深耕县域“三农”、服务地方特色产业的标志性一步。

接下来，平安产险驻马店中心支公司将持续做好三件事：

一是扩面。在确山县试点基础上，稳步向周边肉牛养殖集中区域延伸，推动肉牛养殖愿保尽保。

二是提质。完善“保险+防疫+农技+理赔”一体化“服务包”，把风险减损融入日常养殖。

三是延链。探索与活体融资、价格保险、溯源协销等衔接，让保单不仅能赔，还能增信、能帮卖、能助贷。

“我们想做的，不是一张静态保单，而是一套陪伴产业长大的风险基础设施。”该公司相关负责人说。

牛栏里的“金融回声”

记者再次走进全丰家庭农场，夕阳斜照牛棚。

梁雪平把新一批犊牛赶进牛栏里，动作比春天要从容许多。她手机里存着那条赔款到账的短信，也存着“平安爱农宝”里每头牛的电子档案。

“牛虽不懂保险，但牛活得稳，咱日子就过得稳。”

确山县肉牛产业，正沿着这条“全链兜底”的新路往前走：

政府统筹、保险托底、科技提速、农户安心。

而在豫南这片土地上，金融应该有的样子，大概就是这样——

不声张，但关键时刻一定在；不喧哗，却把底气悄悄递到牛圈和农户手里。⑤2

保险让肉牛产业更“牛气”

□ 李小龙

金融工作的政治性、人民性，最终要落到田间地头和农户心坎儿上。针对确山县肉牛产业长期存在的育肥牛保障空窗、新生犊牛死亡风险自担等痛点，平安产险驻马店中心支公司主动下沉调研、精准破题，与确山县人民政府达成深度战略合作，创新推出犊牛与育肥牛一体化政策性特色保险，首次实现从繁育扩群到育肥出栏的全链条风险覆盖。依托“平安爱农宝”数字化平台，推行报案即响应、当日即查勘、赔款快到账的高效服务模式，让农户“牛死不白养、出险不犯愁”。这一探索，是金融保险机构扎根县域、服务特色农业的生动实践，也为乡村产业振兴提供了可复制的“确山样本”。

市保险行业协会

强化合规培训 护航高质量发展

本报讯（通讯员 高守俊）近日，市保险行业协会举办驻马店保险业第二期管理人员合规培训班，进一步提高我市保险机构管理人员思想素质和合规管理能力，推动辖内保险业依法合规经营、实现高质量发展。

此次培训围绕保险销售和售后合规、行政许可政策解读、清廉金融教育等内容开展授课辅导。培训中，授课老师结合当前保险业发展新形势与监管新要求，既有理论层面的深度阐释，又结合保险机构日常经营中的典型合规案例、常见风险隐患进行细致拆解，把抽象的合规规定转化为可落地的实操指引，帮助参训人员精准把握监管尺度、厘清合规履职边界，并设置了分组讨论和交流分享、培训测试等环节，以学促行、以考促效，促使大家把合规理念融入思想、落实到行动。参训人员纷纷表示，此次培训进一步夯实合规经营的思想根基，回到工作岗位后，将把所学知识传递给本机构全体员工，带头把合规要求融入业务决策、团队管理的各环节，从源头防范各类合规风险。

据介绍，该协会将持续聚焦辖内保险机构经营管理中的合规痛点与实际需求，分层分类开展常态化合规培训，持续推动驻马店保险业高质量发展。⑤2

平舆玉川村镇银行

开展“守护钱袋子 护好幸福家”金融反诈主题宣传活动

本报讯（记者 王 瑞 通讯员 高彩霞）近年来，电信网络诈骗手段持续翻新，农村老年群体是不法分子重点侵害对象。为切实守护群众的养老钱，近日，平舆玉川村镇银行深入乡村开展“守护钱袋子 护好幸福家”金融反诈主题宣传活动，把反诈知识送到群众身边。

活动中，该行工作人员走进村庄、社区等人口密集场所，通过发放宣传资料等方式，向过往群众普及防范电信网络诈骗知识。针对当前高发的“高额返利”“养老投资”等骗局，该行工作人员用通俗易懂的语言，逐一拆解诈骗套路，提醒群众不轻信陌生来电，不随意转账汇款。

“不少群众认为把银行卡借给熟人只是帮个忙，却不知道出租、出借、出售银行卡属于违法行为，不仅账户会被冻结，本人还要承担相应法律责任。”该行工作人员在现场向群众讲解，手把手帮助老年人排查手机涉诈隐患，指导老年人安装国家反诈中心APP，并重点围绕“管好账户、理性看待投资、保护个人信息、正规办贷”四个方面开展风险提示。

近年来，该行持续开展反诈宣传进村庄、进社区、进集市、进企业、进学校的“五进”活动，不断扩大反诈宣传覆盖面。该行相关负责人表示，作为深耕县域、服务乡村的本土村镇银行，该行切实扛起金融反诈主体责任，常态化开展金融知识普及宣传，携手广大群众筑牢乡村金融安全屏障。

该行提醒广大群众：办理存款、贷款业务务必前往正规银行营业网点，切勿轻信陌生微信、电话中的“业务员”；凡是以放贷为由要求提前缴纳保证金、手续费、验资款的，均为诈骗。如遇可疑情况，应及时与家人沟通或前往就近银行营业网点咨询，也可直接拨打110报警求助。⑤2

金融反诈·“媒”好同行
中国人民银行驻马店市分行 驻马店日报社 联办

做细做实县域保险投诉处置工作

健全快速响应、闭环管理的处置机制。县域保险机构应落实首问负责制，公开投诉电话、办公地点与办理时限，确保群众投诉有人接、有人管、有回音。对事实清晰的简易投诉，实行当场受理、当场协调、当场反馈；对复杂投诉争议建立台账，实行限时办结，及时向投诉人告知办理进度，坚决杜绝推诿、拖延、敷衍等行为。借鉴新时代“枫桥经验”，推动纠纷就地化解，实现“小事不出网点、大事不出县域”的目标，最大限度地将矛盾化解在萌芽状态、处置在基层。

源头治理是减少投诉增量的根本路径。县域保险机构必须从销售端抓起，强化合规培训与行为管控，杜绝夸大收益、捆绑搭售、代签名等违规行为。销售人员须全面、通俗地向客户说明产品责任、缴费期限、理赔条件及免责条款，确保客户明白投保、理性消费。县域保险机构应简化条款呈现形式、提供通俗化解读，优化流程，推动条款通俗化、服务线上化、办理便捷化，适配县域群众办事习惯与认知水平。加强投保回访与风险提示，对高频投诉问题提前预警、重点防控，从产品设计等前端环节减少隐患，实现从“被动处理”向“主动预防”转变。

提升理赔服务质效是化解投诉的关键。理赔难、理赔慢是县域保险领域最突出的投诉原因之一，直接关系到群众切身利益。县域保险机构应坚持“应赔尽赔、快赔简赔”，简化材料、压缩时限，提高一次性办结率，对老年人、妇女等重点群体加强保险服务，做好意外伤害保险、医疗保险等民生类险种服务，推行上门查勘、线上核赔、快速赔付。定损理赔坚持客观公正、及时准确、依法合规，不设置不合理门槛，杜绝惜赔、拖赔、降赔、无理拒赔。对存在争议的理赔事项，要耐心做好沟通，积极引导群众通过调解等合法渠道妥善化解矛盾。

建强队伍、树牢服务意识是提升投诉处理能力的基础。县域保险机构应常态化开展业务技能、法规政策等方面培训，提升员工纠纷调解、应急处置和客户服务能力。引导员工树立“客户为先”理念，换位思考，做到文明服务、规范服务、暖心服务。建立投诉处置考核奖惩机制，把投诉处置质量、客户满意度纳入绩效评价，激励先进、督促后进，打造懂业务、守规矩、有温度的基层服务队伍。

做好客户投诉工作，要强化复盘整改与长效机制建设。定期汇总分析投诉数据，聚焦高发问题、薄弱环节与典型案例，查找制度漏洞、流程短板，形成问题清单、责任清单、整改清单，逐项销号整改、持续优化。对反复出现的共性问题，从产品、流程、制度层面进行系统改进，防止同类问题重复发生。主动接受社会监督，公开服务承诺与处理结果，提升透明度与公信力。把投诉治理与消费者权益教育相结合，普及保险知识、提示风险隐患，增强群众风险防范意识和自我保护意识。⑤2

（转自《中国银行保险报》）

天中保险之窗
驻马店市保险行业协会 主办 驻马店日报社 协办

行业动态

我市稳步推进金融支持“六张网”项目建设工作

本报讯（记者 王 瑞 通讯员 陈 帅）近日，我市召开金融支持“六张网”建设工作推进会。市政府办公室相关负责人，人行驻马店市分行主要负责人，市直有关部门、各县区及各银行机构主要负责人参加会议。

会上，人行驻马店市分行主要负责人传达了金融支持“六张网”建设相关货币信贷政策，通报了第三季度金融形势，分析了金融支持我市重大项目建设中存在的难点堵点。市直有关部门、各县区主要负责人分别介绍了项目谋划推进、融资需求情况，并提出了具体的工作建议。各银行机构主要负责人分别介绍了今年以来信贷支持实体经济、重大项目建设的情况。

会议强调，要准确把握“六张网”建设的重要意义，加强项目谋划、推进和管理，凝聚发展合力，更好发挥新型基础设施建设在扩内需、稳增长中的牵引带动作用。要用好各项财政金融协同政策，发挥地方财政资金的撬动作用，统筹用好结构性货币政策工具、新型政策性金融工具等政策资金，推动更多项目获得多元化资金支持。要完善项目融资对接协作机制，聚焦项目谋划储备，紧盯项目资质条件，建立项目融资需求清单，推动金融机构靠前服务，持续提升项目获贷率，助力符合条件、有融资需求的项目落地、获得融资，并做好经验总结交流，发挥示范带动作用。⑤2

瑞众保险驻马店中心支公司

普及金融知识 筑牢安全屏障

本报讯（记者 李小龙）近日，瑞众保险驻马店中心支公司开展养老金融风险防范宣传活动。

活动现场，该公司工作人员向过往群众讲解养老金融风险要点，剖析以养老理财、高额返利为噱头的诈骗典型套路，引导大家理性看待养老金融产品，远离非法集资陷阱。同时，发放宣传资料，现场答疑解惑，扩大宣传覆盖面，让更多群众了解养老金融风险防范知识。

该公司相关负责人表示，将持续落实金融宣传工作要求，丰富宣传教育形式，常态化开展线上线下宣传，做好养老金融知识普及、防非反诈宣传工作，切实守护群众的养老钱。⑤2

中国大地财产保险股份有限公司驻马店中心支公司

强化权益保障 守护银龄安全

本报讯（记者 李小龙 通讯员 施俊良）连日来，中国大地财产保险股份有限公司驻马店中心支公司组织工作人员走进驻马店市如意之家等养老院，开展“强化权益保障 守护银龄安全”敬老公益慰问活动，为老人送上慰问品，同步开展金融反诈宣传。

在活动现场，该公司员工与老人亲切交谈，仔细询问老人的身体状况和日常起居情况。同时，结合老年群体容易遭遇电信诈骗、养老诈骗的特点，该公司工作人员用通俗易懂的语言，开展适老化金融知识宣讲，重点讲解“养老投资骗局”等高发诈骗套路，手把手教老人识别风险，守护自己的养老钱，引导老年人理性看待金融产品，远离非法投资陷阱。⑤2