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

全媒体记者 李小龙 刘琳

豫南初秋，确山县三里河街道的田野里，玉米刚收完，牛棚里传来一阵阵低沉的“哞哞”声。

全丰家庭农场的棚圈里，养殖户主梁雪平正蹲在犊牛栏前，看着一头牛犊啃食草料。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意向，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，梁雪平的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。

“牛虽不懂保险，但牛活得稳，咱日子就过得稳。”梁雪平把新一批犊牛赶进牛栏里，动作很从容。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。

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。

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意向，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”。