

温氏为农户购买五大保险,把温暖落到实处

近日,多个平台宣布为外卖小哥缴纳社保,该举措获得社会肯定,相关话题也冲上热搜。

记者注意到,除了穿梭在风里雨里的外卖小哥将获得更好的保障外,温氏股份的4.5万户养殖户也将获得温氏购置的五大保险。这是温氏股份首次面向全体合作农户特别推出“爱农守护”计划,创新性地为合作农户定制人身保险和栏舍保险两大类保险产品,涵盖医疗保险、养老保险、意外险、补充医疗险、栏舍财产保险等五个险种,进一步巩固提升“公司+农户”合作模式,为合作农户提供更加全面的风险保障。



◀温氏股份总部。

▼温氏合作农户大礼包。

2024年营收突破千亿元,继2019年后利润再次近百亿元

根据温氏股份业绩快报公告,2024年,温氏预计实现营业收入1049亿元,成功跻身千亿营收农牧企业行列;营业利润近100亿元,实现扭亏为盈,其中养猪业务盈利82亿-84亿元。

除了出栏量的增加,成本的降低也是温氏2024年利润增长的关键因素。2024年全年温氏肉猪养殖综合成本降至

7.2元/斤,较2023年同比下降约1.2元/斤。另据温氏股份最新投资者关系活动记录显示,2025年1月,公司肉猪养殖综合成本为6.4-6.5元/斤,2月份,综合成本进一步降至6.3元/斤左右,稳居行业第一梯队。温氏表示,在上年度饲料原料价格不变的前提下,初步制定2025年全年平均肉猪养殖综合成本目标不超过6.5元/斤。

值得注意的是,这是温氏股份自上市以来首次营收突破千亿大关,也是继2019年后,利润再次实现近百亿元级别。

这也标志着温氏股份成为继新希望、牧原、海大之后,我国又一家营收超千亿的上市猪企。温氏股份同时也是目前国内为数不多拥有千亿市值的上市农牧企业之一。

温暖案例

一场火灾见证 温氏与农户的“双向奔赴”

2024年5月24日下午,一缕浓烟从鸭舍飘出,打破了广西地区垌平养殖小区的平静。农户张某的鸭舍因熏蒸消毒操作不慎失火,火借风势蔓延至隔壁农户黄某的鸭棚。经过两个多小时的奋战,火情得到了控制。尽管事发时正值鸭舍空栏期,但这场意外仍让两位农户的直接经济损失高达35万元。

事实上,在火灾发生前,温氏下属单位广西水禽公司曾多次动员农户购买鸭舍保险,却因农户顾虑未能推行。但温氏始终将农户的安危放在首位,默默为农户自费投保了财产一切险。

火灾当天,广西水禽公司财务部负责人李维军连夜对接保险公司启动理赔。经公司不懈努力,18.3228万元保险赔款保险赔付到位。

这笔“救命钱”不仅填补了农户的损失,更让他们重燃希望。“没想到公司早为我们留好了后路,这笔钱就是及时雨啊!”张某哽咽道。

赔款到位后,办公室负责人凌建军全程协调重建资源,工作人员更是马不停蹄协调工程队优先进场,快马加鞭完成两栋鸭舍重建;优先安排投苗,助力农户无缝衔接养殖周期。

张某眼含热泪说道:“从火灾救援,到争取理赔,再到鸭舍重建、安排投苗,公司为我做的每一件事,我都记在心里。”

黄某也激动地说:“跟着温氏,我们心里踏实!他们不仅教我们技术,更在危难时拉了我们一把。”

坚持“公司+农户”发展模式,为全体合作农户购买五大保险

据了解,温氏的养殖结构采用紧密型“公司+农户”模式,这是其获得持续增长和壮大的主要驱动力之一。温氏基本上均采用“公司+农户(或家庭农场)”模式,并在新的时代背景下不断迭代升级,如“公司+现代养殖小区+农户”“政银企村(户)”多方共建等模式。

据温氏2024年半年报数据显示,公司的合作农户数量为4.58万户。各区域合作农户占总户数的比例分别为:华南区域41.58%,华东区域20.11%,华中区域16.26%,西南区域16.78%,华北区域3.40%,西北区域1.09%,东北区域0.78%。

因此,在迈向更高更远的路上的同时,温氏紧密携手养殖户们,启动“爱农守护”计划,购置五大保险,为每一个与温氏并肩作战的农户朋友提供坚实保障。

那么,保险对农户有哪些重大的意义呢?先来看两个案例:

正面案例

买了保险,成功挽损90%

2021年7月,建水温氏合作家庭农场张某的猪舍因暴雨导致地基、房屋受损,损失约21万元,由于买了财产险,成功理赔18.9万元,挽回了大部分损失。

负面案例

没买保险,自担损失100%

2024年9月,广西养禽公司合作养鸡户梁某,鸡舍发生火灾,造成鸡和鸡舍主体、设备合计损失约8万元。由于没有购买栏舍财产险,农户承担了全部损失。

不可否认,在农业保险的实际运行中,一个个真实的案例见证了它的保障力量。

近年来,我国农业保险的发展势头十分强劲,用一组数据便能直观地感受到它的飞速发展。

先看保费规模,2024年,我国农业保险保费收入突破1500亿元,这个数字相当惊人。回想过去,在2007年,我国农业保险保费规模仅为51.8亿元,而到了2022年,这一数字已经增长到1192亿元。短短十几年间,实现了数十倍的增长,足见农业保险发展的迅猛态势。

其中,参保户数也在不断攀升。2024年,农业保险惠及农户1.5亿户次,越来越多的农民朋友意识到农业保险的重要性,纷纷选择为自己的农业生产增添一份保障。

据悉,为有序推进农户保险业务工作,温氏股份采取分区域、分险种、分批次的策略逐步推广实施,在广东、广西、海南区域率先开展农户保险业务首批试点工作,试点险种为医疗保险、养老保险、意外险三个险种。目前,各试点单位积极响应,多部门高效协同合作,共同推进农户保险业务的开展。

前段时间,保险公司已成功为温氏股份14家试点单位的农户开具了统保的意外险保单,53家试点单位也分批对合作农户自行投保的保费进行补贴,共为1594名合作农户提供了免费的保险保障,标志着温氏股份“爱农守护”计划正式落地实施。

进入3月份,“爱农守护”计划已在温氏股份全面铺开,这也意味着温氏股份全体合作农户都可享受。

事实上,在温氏的发展进程中,合作农户始终占据着举足轻重的地位。温氏股份董事长温志芬在2025年新年献词中提到:公司与超过4.58万户农户合作,2024年合作农户获得总收益再创新高,真正实现了互利共赢。

因此,在大步迈向更高更远征程的同时,温氏始终将农户的利益与福祉放在重中之重的位置。近期,温氏特别面向全体合作农户推出“爱农守护”计划,全方位为养鸡户、养猪户、养鸭户等提供坚实保障,涵盖五大类保险:

一、个人补充医疗险:保额高达700

万元,为人生健康保驾护航。

二、团体意外险:最高保额20万元,增强伙伴归属感和忠诚度。

三、栏舍财产险:最高按保险价值赔付,抵御风险稳固养殖基业。

四、城乡居民医疗险:与国家标准同步,让现在和未来都更有保障,让未来幸福生活可期。

五、城乡居民养老险:同步国标。

温氏股份“爱农守护”计划,不仅是温氏“精诚合作,齐创美满生活”企业文化核心理念的生动体现,更是温氏股份积极响应国家倡议,为带领合作农户实现共同富裕奠定坚实基础的一大创新。

这项计划表达了温氏对每一位与之并肩作战的农户朋友的衷心期望,能在这份全方位保障下,真正实现老有所养、病有所医、损失有所补偿。

温志芬表示,2025年将继续坚持“固本强基,稳健发展”的工作总基调,守好温氏企业文化,坚守农牧食品万亿赛道,守住温氏的经营逻辑,努力实现“百年温氏”的愿景目标。

今年2月,温氏给农户发放了价值300元的新春开工大礼包,正如公司在给《致广大合作农户的一封信》中提到,用科技赋能养殖,用责任守护收益。新的一年公司将为农户提供从安全保障到人文关怀、从技术支持到优质服务的全方位支持。

(新快报记者 陈福香)



▲温氏养殖场。

◀温氏“爱农守护”计划。