

# 初心如磐担使命 实干笃行护“三农”

## ——中华财险四平中心支公司乡村振兴服务纪实

本报记者 张学志 崔圣驰

四月，春和景明。黑土地深处，铁东区山门镇连片的田垄上，新翻的泥土在阳光下泛着油润的光泽，一台台免耕播种机正抢抓播下金灿灿的玉米种子。而在这片孕育希望的黑土地上，一份份玉米种植险保单正为万千农田撑起“保护伞”；田间地头、村部会议室乃至联席会场，中华联合财产保险股份有限公司四平中心支公司的农险服务小分队正顶着暖阳，走村入户开展春季承保与“农+X”产品推广。作为全国唯一一家以“中华”冠名的国有控股财产保险公司，中华财险的四平团队，正以“农”为根、以“保”为器，在助力四平全面推进乡村振兴的浩荡进程中，敲响保险业高质量发展的铿锵鼓点。



中华财险四平中心支公司总经理 刘礼

### 躬身入局 破题“老大难”

2024年早春，一则消息在双辽市那木乡引起了不小的轰动：中华财险四平中心支公司正式启动“精准承保、精准理赔”改造试点，誓要全力破解那木乡农险“赔付率低、投诉率高、满意度低”的两高一低历史性顽疾。

在四平金融监管分局稳妥推进监管部署的大背景下，由农险费用的整改到内部管理的一体化提升，是中华财险由“被动合规”到“主动治理”的一场刀刃向内的革命。而担下这一突破重任的，正是时任中华财险四平中心支公司副总经理、现为中华财险四平中心支公司总经理的刘礼。彼时，面对那木乡复杂的矛盾纠纷和居高不下的赔付困境，刘礼没有丝毫退缩，带领各自业务团队、后方理赔力量的党员突击队全员出动。

“那木乡面积206平方公里，下辖10个行政村，很多历史遗



到双辽市那木乡开展调研



在双辽市那木乡金宝村现场办公



为梨树县村民捐赠水泵

留的问题就是“糊涂账”。一位当地村民回忆道。为了从源头上掌握精准的承保数据，刘礼带领团队与乡镇村社干部同吃饭、共走访，深入田间地头，一户一户、一块地一块地地核，通过“一户一档、一地一编”的精细化摸底，让农耕地具体到人、具体到坐标，为“精准承保、精准理赔”打下坚实的数据基础。

依托科技赋能的现代农险新路径，中华财险在那木乡试点推广了“卫星遥感+无人机查勘+实地核勘”的天地空联合定损新模式，大幅减少了对人工地面查勘的依赖，既堵住了管理上的漏洞，也很好地避免了骗赔、虚赔的现象。功夫不负有心人，经过一年的强力推进与政府联合监管兜底，那木乡的农险局面实现彻底扭转：赔付率从试点前常年盘踞的200%以上高位断崖式下降，农户的满意度直线上升，那句曾经闹得沸沸扬扬的“保险不实用”，终于被“赔得快、赔得准”的赞誉所取代。

正如刘礼在事后的一次总结座谈会上所言：“越是老百姓反映集中的‘烂摊子’，我们越要主动担当进去，必须用制度的严密和服务的贴心，为国有金融企业的信用增光添彩。”

### 国企底色 不负担当为民

在推进保险强业务的同时，中华财险四平中心支公司从未忘记自己肩负沉甸甸的社会责任使命。对国企来说，“中华”二字意味着扛在肩上的义和担当。2022年的秋天，公司向铁东区秋季运动会捐赠2万元资金，为全民健身铺垫助力；2023年，在春耕农忙急需农资的关键时刻，公司紧急协调数辆大货车将30吨复合肥、17台水泵直送梨树县乡镇，缓解了土地灌溉和农业物资保障的燃眉之急。当年，双辽市举办半程马拉松比赛热潮涌动，公司再次慷慨提供2万元经费配套，助推全民健身的潮流奔涌向前。

在乡村基础提升和民生保障领域，中华财险四平中心支公司同样没有缺席。给双辽市烟花盛会给予15万元的资金支持，让城乡居民在烟火璀璨中感受祥和温暖；而一场场用心的排洪沟淤积整治、田间桥梁修缮加固，全部来自公司连续数年的专项资金投入。为了让群众生产生活保障再上新台阶，公司不吝斥资修缮承保区域内的农田、水利、交通设施，把保险保障的触角从账面的赔付账单，延伸至老百姓脚下一条条通畅的路、一口口清澈的井。

这份“润物细无声”的投入，在当下金融生态中格外珍贵。“我们做的很多事情，短期内看不到直接的保单增量”，刘礼坦率地说，“但作为深耕四平农村这么多年的国有险企，要赢得老百姓发自内心的信任，光靠保险赔付是不够的。老百姓看的是实质、是情怀。”

### 党旗领航 擎旗奋进向未来

站在2025年历史征程承上启下的关键节点，中华财险四平中心支公司已锁定“合规经营、稳中求进、效益为先”的发展原则不动摇。在公司党委和各级管理层的带动下，党支部建在业务团队、干将守在最基层，“一岗双责”与党风廉政建设一体化推进，内控制度完成了多次系统梳理与排查。从业务接待、费用审批、承保核保、到外部回访、投诉应急处理，责任链条层层明晰，直到末端管理落实到位。

面对2026年市场竞争的新赛季，中华财险四平中心支公司审慎制定全新的发展战略，持续深化“强农重商”理念，把农险作为公司业务稳健增长的“压舱石”，深化“政银保企农”五方协同，利用卫星无人机航拍和专业化农技服务将“双精准”农险做精做深、做大做实“农+X”的增收板块；在车险方面继续攻坚新能源车市场，拓宽销售渠道、提升品牌活力；在非车多元发展中抓大放小，挑选核心优质的业务板块，提升盈利效应。

正如刘礼在不久前一次全公司动员大会上所期待的：“四平的每一寸黑土地里都浸透着农民的汗水与希望，作为一名中华保险人，我们不仅要做好风险的最后一道防线，更要做播种希望的麦田守望者。”

春风浩荡，号角激昂。中华财险四平中心支公司正以坚如磐石的战略定力和“实干笃行护‘三农’”的深厚情怀，在广袤无垠的英城大地上奋力书写国有保险企业高质量发展的全新答卷，为四平乡村振兴和经济社会高质量发展注入澎湃不息的保险动力。

### 能人领航 攻坚“最难处”

在同行人看来，刘礼始终是一位“作风严谨、敢抓敢管”的实干型主帅。2009年踏入保险行业以来，从一线业务团队摸爬滚打到公司高管，他深耕基层治理的重心在哪里、百姓呼唤的保障又在哪儿。担任总经理后，他在中华财险四平中心支公司内部明确发出“干部冲在前、党员作表率”的动员令。不管是双辽市那木乡、铁东区山门镇还是梨树县、伊通满族自治县任何一个偏远村，哪里有挂牌攻坚的硬任务，哪里必定有刘礼带领团队靠前办公的身影。

这种“群雁高飞头雁领”的实干作风，在推进公司“农+X”一体化服务的“开门红”战役中得到了充分印证。

2025年初，为切实推进铁东区山门镇的“强农重商”深化服务，刘礼直接挂帅督办与山门镇的新型政保协同工作。常规需要一两个月才能铺开的村级网格培训与承保宣传，在他一圈电话、一场碰头会的高位推动下，仅用一周时间就完成了对全镇13个行政村的全覆盖培训。

“刘总基本每次来镇上我们都会开门见山地说短板、谈需求。”山门镇一位村干部评价道，“他从来不肯稿子、不说虚话，直截了当问损失怎么补、保障怎么做，村里老百姓的困难我们当面反映，他现场拍板、快速协调，这种真诚在很多金融单位并不常见。”为了打通惠民保险“最后一公里”，中华财险四平中心支公司聚焦农财险、意外险、车险等高刚需领域，建立了“会前宣传、会中讲解、会后跟进”的闭环服务模式，确保每一项惠农的好政策能落地入户、直抵个人，进一步拉近了国有险企与基层群众的距离。

### 全域布局 铸振兴之翼

如果说刘礼的靠前指挥是中华财险四平中心支公司士气提升的“火车头”，那么科学的网点分布与实打实的经营业绩，则是公司扎根四平、服务四平的“硬脊梁”。

自2015年在四平设立中心支公司起，中华财险四平中心支公司就把服务网络作为守护“三农”的第一根“毛细血管”来抓。公司在双辽、梨树、伊通相继设立支公司，真正做到了四平地区县级服务机构的全覆盖，只要有村落的地方，就有中华财险的触角延伸。

令人欣喜的是，这种硬投入最终化为了实实在在的运营红利。依托10000余款形态多样的各类保险产品条款，中华财险四平中心支公司在2025年收获了一份远超行业平均水平的亮眼“成绩单”：累计实现保费收入1.5738亿元，同比增长8.56%，提前19天踩点完成全年保费目标，在全市16家财险机构中稳居第六，市场份额占到9.51%，业务版图持续壮大。

其中，农业保险展现出尤为值得尊重的支撑效应。2025年，该公司农险总保费收入突破1.0675亿元，同比大增15.43%；以17.64%的市场占有率在16家保险公司中高居第二。“我们是端农民‘饭碗’的，核心在农险、亮点在农险，不可替代的优势也在农险。”刘礼如是总结。面对国家粮食安全大考和四平乡村振兴的号角，该公司的农险

### 专业淬炼 护航新征程

在四平全面推进国家农业现代化战略布局的过程中，种、养、加工、销一条龙体系既有机遇，也充满风险。位于双辽市的肉鸡全产业链是当地一张金字招牌，为了更加精准地托举这块招牌，中华财险四平中心支公司主动对接、靠前选点，促成与四平市和丰食品集团的深度合作。2026年新落地的肉鸡养殖保险项目，首单保费规模达到160万元。更值得一提的是，伴随该养殖保险项目的

承保利润在承保端和理赔端的双重优化下逆势提升了166.91%，位居全省农险条线先进之列。

与此同时，车险和创新非车险以渠道结构优化和多领域协同并进为突破口，业务增速和效益拿下全省前三名。其中，车险新能源板块在破除拓客瓶颈后实现破冰，保费达到了44.65万元。新能源汽车的保险破局不仅仅是增量，更是保险公司对四平文旅、农村清洁能源等提前布局的“先手棋”。

在承保端有效扩容的同时，理赔服务与风险减量同步加码。2025年，中华财险四平中心支公司在全市农险领域大力推动减损节约，联合政府和其他险企积极推进防灾减灾工作质效的提升，在农作物关键生长期提前介入、精准施策，对于全市范围内的农作物生产恢复起到了积极作用。据部门统计口径，当年该公司减少不合理索赔赔偿近340万元，赔付率结构显著改善，并同时化解农村保险领域的关于承保理赔的矛盾纠纷近200次，整体投诉率与客户情绪化不满大幅降低。

车险综合赔付率控制在71.33%，赔付结案率高达97.18%的行业领先地位，车险反欺诈减损金额高达37.2万元，反欺诈率3.67%，高出考核目标0.67个百分点，这项指标在全国系统内的排名高居第一位，充分显示了这家国有险企在保险资金安全风险上的负责任态度。

落地，围绕和丰食品集团的上下游财产险、车险、人身意外险联动投保也已快速铺开，实现了由“一域保障”向“全域安全”的跃迁。

有食品工业园区负责人感慨：“过去总觉得企业和保险之间距离很遥远，现在在中华财险的服务就在身边、有温度，有了专业的承保后，我们的老板和管理层都吃了定心丸。”这种由政府、农户、龙头企业、保险企业共同托举的闭环，印证了中华财