

保险兜底大豆种植,收入保险+基差收购+遥感测产形成完美闭环

告别“望天收”,嘉祥豆农更安心



齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 张夫稳
贾凌煜

“望天收”一直是勤勤恳恳劳作农民的最大心结。嘉祥作为全国5个大豆良种繁育基地之一,今年随着大豆繁种收入保险项目落地,当地豆农的这一心结随即解开。

日前,太保产险公司、浙商期货、大连商品交易所联合在嘉祥召开繁种大豆区域收入保险+基差收购创新服务模式宣导会。该项目充分利用期货市场价格发现和对冲风险功能,为嘉祥豆农提供收入保障,还引入龙头公司圣丰种业,实施基差收购。目前,嘉祥县近7000户豆农种植的近8.5万亩繁种大豆从此告别“望天收”,实现了稳收,甚至增收。



曹金平和曹中德在田间交流大豆种植心得。 齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 孙逢辉 摄

收入保险:豆农告别“望天收”

9月下旬,嘉祥县梁宝寺镇大片的豆苗长势正旺,豆荚里的一颗颗黄豆,正汲取着阳光雨露,努力充实着自己。“大豆比较‘娇贵’,旱不得涝不得,此前种豆一直是靠天吃饭,从播种后就担心旱涝灾害,还有收获后卖不上价钱。”站在自家的一片豆田里,种了800亩大豆的曹金平感慨地说。

曹金平种植大豆已有15年,头脑活络的他在几年前就开始为种植的大豆购买保险。不过,之前的大豆保险都是种植类保险,受灾减产也仅能收回种子成本,对于大豆价低减收没有任何风险补偿。去年受台风影响,曹金平所种大豆受灾严重,有300亩绝产。“正常情况下,每亩地可收获大豆200余公斤,按去年行情每斤2块钱,300亩绝产大约损失27万元,保险公司最终只理赔了7万余元。”曹金平说,虽然有保险,可是保障低,常陷入“种豆不安、不种不忍”的无奈境地。

如今,曹金平的无奈不见了。“今年

的大豆保险,和往年大有不同,它保收入,现在种植大豆不再担心自然灾害减产,也不再担心‘丰产不丰收’,有了‘保险+期货’,种豆不再愁。”曹金平说,此前的无奈变成了现在的心安。

同为当地大豆种植大户的曹中德算了一笔账,每亩大豆从播种到浇水、施肥、打药、收割,成本在500元以上。“今年投保的大豆收入保险,每亩保费12元,如果发生天灾减产或价格低廉减收,每亩保险金额可达800元,也就是说即便绝产颗粒无收,不仅保住了成本,还能有一定收入。”曹中德说。

“梁宝寺镇常年种植大豆4万亩,是全县繁种大豆种植核心区,镇上15家大豆制种企业年销售大豆良种1亿斤,在全国大豆良种市场拥有举足轻重的地位。”该镇农技站站长韩光乾说,繁种大豆“收入保险”规避了豆农最担心的受产量、价格等因素影响导致收入减少的风险,真正起到了“定心丸”作用。

期权对冲:豆价下跌也不怕

嘉祥豆农和农业部门口中赞誉有加的大豆“收入保险”项目,由太保产险公司、浙商期货、大连商品交易所联合创新推出,今年落地嘉祥。

豆农投保后,受灾减产获得赔偿容易理解,而市场价格波动风险如何规避并保障收益,这得益于项目的“保险+期货”创新模式。太保产险济宁中心支公司总经理徐涛说,项目由大连商品期货交易所立项支持,太保产险承保,并引入浙商期货通过购买大豆看跌期权分散风险,进行期权对冲,锁定大豆价格,当大豆市场价格下跌时,看跌期权产生收益,弥补市场交易部分损失,从而为豆农提供价格(收入)保障。“繁种大豆参保农户的收入保险保单还具有抵押物属性,农户可通过保单向银行申请抵押贷款,进而解决融资贷款难题。”

“收入保险是新型保险形式,产量

及价格设定是否合理直接关系到产品到期后赔付情况。”太保产险济宁中心支公司农险部经理张圣军说,收入保险的目的是保障投保户的综合收益,不但涵盖价格端,还包括产量端。太保产险、浙商期货、大连商品交易所多次探讨后,并委托中国农科院信息研究所分析了嘉祥全县近5年来的豆农亩产数据,确定高产区亩产保额为800元,低产区亩产保额为750元。

该创新项目获得了国家政策大力支持,国家层面、大连商品交易所、地方政府均进行了保费补贴,投保农户自缴保费比例不超过20%。根据设计,嘉祥每亩繁种大豆保费70元,豆农只需自缴保费12元,比例17.1%。目前,嘉祥全县近7000户豆农种植的近8.5万亩繁种大豆参保了该收入保险,保额高达6706万元。

基差收购:订单农业更稳健

谈及嘉祥繁种大豆产业,便绕不开当地龙头企业圣丰种业。“太保产险的‘收入保险’这个项目,将价格和产量有机结合,保障了豆农的收入,种植户们积极性提高了,对企业的订单农业模式也大有裨益。”圣丰种业质管中心负责人张忠良说。

鉴于圣丰种业在当地市场的核心地位,太保产险将该公司引入嘉祥繁种大豆收入保险项目,建立起基差收购机制,对繁种大豆实施保底收购订单保障。圣丰种业以良种大豆收购方参与到“保险+期货”项目中,为当地种豆大户提供收购合同,提前确定收购农民的大豆,大连商品交易所按照每吨20元的价格给予收购资金补贴。张忠良预计,今年公司的良种大豆收购面积大约8万亩、2万吨,其中嘉祥占比60%。

“与龙头企业签订基差购销协议,比豆农自己卖豆要合适。通过基差‘订单’模式卖豆,可以在收获前就确定销售价格,在种豆之初便解了销售的后顾之忧。”曹中德说,“有了收入保险,即便遭遇天灾或市场行情不好,保险给兜底,我们豆农种豆就真正有了保障。同时通过订单模式将大豆销售给圣丰种业,比卖给普通收购商每斤可多收入3毛钱,再通过基差模式,可能价格还有提升,真是实惠。”

张忠良表示,圣丰种业的订单农业引入基差收购模式,不仅让豆农有了确定的销售渠道,更好地保障豆农利益、助力豆农种植销售良种大豆,还让豆农间接利用期货稳收、增收成为可能,“另外基差收购模式也有助于企业锁定货源,降低成本,提升发展竞争力。”

遥感测产:产量测算更精确

嘉祥大豆繁种区域收入保险项目通过期货公司,利用期货市场价格发现和对冲风险功能解决了市场价格波动风险,但还牵涉一个和收入高度相关的产量问题,如何高效准确解决测产问题摆在了太保产险面前。

“项目还有一大创新,那便是创造性地将卫星和遥感技术为一体的大数据引入进来,依托中国农科院信息研究所卫星遥感测产技术解决产量测定问题。”张圣军说,此前农业保险在产品及服务上往往存在相对粗放的状态,而大数据应用无疑是一项重要的支撑技术,是农险发展转型升级的重要手段。近年来,太保产险也一直依托高科技和大数据进行产品创新和业务转型探索。

嘉祥大豆繁种区域收入保险项目,便是该公司大数据和高科技应

用的典型案例。太保产险在项目启动过程中,便引入中国农科院信息研究所使用卫星遥感技术,对嘉祥的大豆繁种地块进行了精准定位、测算以及面积承保。“精确承保的关键之一在于确定保险标的的地理位置及数量,因此利用卫星遥感技术建立以地块数据为驱动的按图承保模式是解决大豆虚假投保、重复投保的重要手段。”该研究所研究员赵思健坦言。

同时,中国农科院信息研究所还利用大量卫星遥感数据收集,建立相应模块,实现对大豆种植面积的遥感识别,对大豆产量的遥感估算,并配以无人机及手持移动终端共同组成“天、空、地”一体化的勘查定损技术体系,确保产量测算更精确。“遥感测产解决了保险逐户定损的难题,也规避了人为测产定损的道德风险。”赵思健说。