

·我家十年

父子“羊倌” 共发“羊”财

□本报记者 魏森元 文/图

8月30日,山里的小雨一阵一阵,汝州市夏店镇黄沟村东的山岗上,一座羊场隐在玉米田间,通过防疫门岗,咩咩的羊叫声便传入耳中。

同行的毛振江说:“这就是我们投资新建的羊场,已建成两栋羊舍,目前仅一栋投用,现存栏200多只羊,是我二儿子晓佩在管理。我养的羊在家门口的羊舍,也有200多只。”

山里农民发“羊”财

黄沟村地处山区,种地基本靠天收。为挣钱养家,种地之余毛振江养过猪。“猪吃粮食,家里粮食本就不宽裕,后来就不养了,我把目光放在吃草的羊身上。”说起养羊,60岁的毛振江打开了话匣子。

2012年,毛振江买回四五只羊羔饲养。几年间,羊群规模扩大到30只左右。“那些年不比这几年羊肉价格高,不过每年卖羊也能收入四五千元,但没有技术,母羊和羔羊死亡率较高,羊群规模一直维持在30只左右,难以扩大。”毛振江说,那时候很满足,毕竟靠养羊每年还能挣些钱,比种地收入多。

靠着养羊,2016年底,毛振江家脱了贫。

2017年11月,黄沟村驻村第一书记、汝州市畜牧局驻村干部李青建入村,毛振江的养羊之路开始越走越宽。

“我记得非常清楚,青建书记入村第二天就到我家走访,询问我需要啥帮助,我说需要技术。没想到不到一周时间,青建书记给我带来了消毒剂和防疫药,还邀请畜牧局的养殖专家到村讲课,我用课上学到的知识解决了羔羊和母羊易死难题。”毛振江说。

解决了养羊难题,毛振江养羊走上发展快车道,2018年羊群扩大到80多只,2019年突破100只,2020年突破200只,年收入也稳定在10万元以上。

叫回儿子也养羊

2019年底,为引导村民发展养殖业,汝州市畜牧局组织黄沟村村民到外地参观养殖场,毛振江是其中之一。

“本来羊群发展到上百只我还有点沾沾自喜,谁知跟着青建书记外出学习一趟,我发现自己的眼界太小了,壮大养殖规模发‘羊’财的信念也在那时候萌发。”毛振江说。



毛振江父子在新建羊舍内忙碌

彼时,毛振江已57岁,养羊的同时还和老伴儿帮着儿子照顾孩子。“忙不过来、力不从心,我便把在汝州市务工的儿子叫回来跟我一起养羊。”毛振江说。

儿子回来有了帮手,毛振江自筹一部分资金,又贷款40多万元,流转20余亩(1亩≈666.67平方米)地,在村东山岗上建起新的羊场。

“羊场计划建6栋羊舍,目前建了两栋,今年1月份投用。”毛晓佩说,经过两年的发展,他的羊群规模也达到200多只,由于需要扩大种群,去年卖羊少,但纯收入也有10多万元。

“现在我和晓佩的任务是

稳步扩大养殖规模,把两栋羊舍(可养殖1000只)填满。羊群扩大了草料就成了关键,我们正计划建青储池,今年还尝试种了20多亩的高蛋白饲料。”毛振江对下一步的发展有着明晰的计划。

32岁的毛晓佩也有自己的目标:“今年接下来的时间我要去学习人工配种技术,这样会比传统配种方式省时省力,还能缩短产仔周期。”

走出羊舍,雨后的田野空气格外清新。毛振江深吸一口气说,明年,他和儿子的目标是把已建成的两栋羊舍满容,3年到5年内再建另外4栋羊舍,将羊群规模扩大到6000只。

·我的十年

投身“保”业 渐被认可

□本报记者 张秀玲 文/图

8月24日下午,市区湛河北路建宏中央花园三里居茶馆二楼,原木茶桌、水果拼盘、淡香红茶……场景如同喝下午茶般舒适,然而现场十多位人士的热烈讨论又让人感受到工作的快节奏。

这是一家保险公司的主管们在开座谈会,主讲是该公司营业部经理刘军法。

刘军法侃侃而谈,自信而专业,他说曾经的自己可不是这样。

以下是刘军法的自述——

第一份保单买给自己

虽然是一名老保险人,但我开始进入这个行业其实是被友情拉进来的。

那是2002年,三十出头的我陷入人生低谷。刚好朋友跳槽到我现在的公司,拉我组建团队。我一听是保险公司,满脑子抗拒。

3个月过去了,我依然没有答应朋友。最后朋友说,就算你帮帮我,算个人头吧。

说到这个份上,不好拒绝,就答应他去参加面试,算是对

朋友有个交代。结果,我顺利过关。其实,我明白,当年的面试不难。

真正入行了,发现拉保险并不易。给别人讲保险常常遭拒绝,“扫楼”时,对方一听是卖保险的,啵一声就关了门。原来同学朋友聚会常叫我,刚入保险行业那几年朋友聚会不再叫我,都怕我推销。

我的第一个保单是给自己的,当时孩子3岁,我处在人生低谷期,想给孩子一个保障,就给自己买了一款定期寿险,缴费期20年。心想如果这20年中我遇到不测,赔付金额是10万元,孩子的教育、成长费用就有了。

现在来看,这份保险是一份责任和爱。20年过去了,保单已终止,我还健在,这看似财务上的不划算,但我认为这是人生的划算,孩子长大了,大学毕业了,我支持孩子教育的责任和使命也完成了。

朋友主动来投保

很感恩那个带我入行的朋友,我一直在这家公司工作到现在,20年来,特别是这十年,保险越来越被人们接受和认可。

讲述人:刘军法
年龄:54岁
身份:某保险公司营业部经理

刘军法(右一)在座谈会上发言



前些年的一件事深深触动了我。一个初中同学的孩子患重病,因为我初中时是班长,大家动员我带头募捐。我没有带头,只是参与了,因为我有些自责,作为一名保险人,没有成功让他们买保险,那时如果有保险,家庭的压力会小得多。同学们商量成立了一个基金,以后帮助困难家庭。当时,我给大家讲保险的功能和留爱不留债的道理,最终获得认可,同学们纷纷买了保险。

如今保险行业越来越受国家重视,对保险行业的监管越

来越严格,行业自身也越来越自律。我们几乎每天都在学习,我尽己所能领会每项条款,真诚告知客户。付出总有回报,当初朋友相聚都不敢喊我,如今朋友们主动联系我买保险,我早已不用“扫楼”,朋友相互介绍的保单就够我忙的了。

截至今天,我的个人客户有数百名,承保保单上千件。保费也由前些年的一件均不足千元到现在的上万元、几十万元。我一家三口就有大大小小的保单130多份。