

AssCompact

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

Anzeige



Für Ihre Beratung nur das Beste.



Peter J. O. Bartz

Wie die Versicherungsberatung mit der Dynamik in der Landwirtschaft mithalten kann

Die Landwirtschaft befindet sich im Wandel: Versicherungsmakler treffen heute auf gut ausgebildete Landwirte, die ihre Agrarbetriebe und „Geschäftsmodelle“ im Griff haben. Extremwetterlagen, Tierseuchen, Regulierungsbestrebungen, Bio-Trends und Umweltgefahren stellen dann aber doch besondere Risiken dar. Agrarmakler Peter J. O. Bartz, Geschäftsführer der bvm Bartz Versicherungsmakler GmbH, gibt im Gespräch mit AssCompact tiefe Einblicke in dieses Versicherungssegment.

Herr Bartz, als Makler sind Sie Spezialist für den Agrarbereich. Worauf kommt es bei der Betreuung Ihrer Zielgruppe an?

Wissen, Wissen, Wissen und nochmals Wissen, denn man muss seine Zielbranche kennen und verstehen. Der Fachmakler muss neben den Entwicklungen im klassischen Gewerbe und der Industrie im Hinblick auf die Entwicklungen seiner Zielgruppe, in unserem Fall die Agrarwirtschaft und die Weinwirtschaft, ständig „am Ball“ bleiben. Er muss veränderte Risiken und Situationen erkennen und ggf. entsprechende ergänzende Lösungen entwickeln oder den Versicherern abfordern. Man stelle sich die Spezialisierung eines Maklers auf eine Branche ungefähr so vor, wie sich der Facharzt zum Allgemeinarzt verhält.

Sie bieten spezielle Versicherungslösungen für landwirtschaftliche Großbetriebe. Wie sehen diese Konzepte konkret aus?

bvm arbeitet in den haupt- und branchenspezifischen Sparten mit eigenen, ständig weiterentwickelten standardisierten Wordings, auch als Add-on zu den Top-Produktlinien einiger unserer Versicherer. Darüber hinaus binden wir optional nach individuellem Bedarf diverse Deckungsbausteine ein. In den weiteren branchenrelevanten Sparten arbeiten wir mit jedem überregionalen Spezialversicherer zusammen und geben seit Jahren immer wieder Input in deren Bedingungswerke. Im Regelfall betreuen wir unsere Mandanten ganzheitlich mit Vollmaklervertrag und begleiten das gesamte betriebliche Risikomanagement als Versicherungsspezialisten. Ausnahmen bilden die bvm-„Stand alone“-Lösungen, die einzeln über bvm-Produktdomains oder auch direkt mit uns gezeichnet werden können, wie zum Beispiel die bvm Erntehelferversicherung, die bvm Betriebsleiterausfallversicherung, die bvm Milchskaskoversicherung, die bvm Maschinenversicherung usw.

Die Landwirtschaft erfährt ja seit Jahren einen Strukturwandel, die Zahl der Betriebe nimmt ab, die Betriebsgröße zu. Wie erleben Sie als Makler diese Entwicklung? Betreuen Sie auch Landwirte im Nebenerwerb?

Die Unternehmen wachsen und sind immer mehr spezialisiert, etwa im Sonderkultur- und Gemüsebaubereich, bzw. auch strategisch diversifiziert mit eigenen, getrennten Biobetrieben, eigenem Handel inklusive Import und Export, ausländischen Unternehmen, Photovoltaik etc. Wir erleben ständig Fusionen, Aufkäufe, Zusammenschlüsse, Gemeinschaftsgründungen in Technik, Produktion oder Vermarktung. Der erfolgreiche landwirtschaftliche Betriebsleiter verfügt heute selbst über eine sehr weitreichende, breite Bildung, ein klares Unternehmerprofil und beschäftigt bei entsprechender Größe Spezialisten als Fachbereichsleiter für die relevanten Unternehmensbereiche.

Mit knapp 30 Jahren Erfahrung als Agrarmakler haben wir entsprechend tiefen Einblick in alle Bereiche der betreuten Unternehmen. Wir leben mit den Veränderungen und nehmen die Entwicklungen gerne als Herausforderung an die versicherungstechnische Um- und Neugestaltung der sich verändernden betrieblichen Risiken und Chancen. Bei Bedarf findet auch ein Austausch mit den entsprechenden Agrar- und Unternehmensberatern, Anwälten, Steuerberatern und auch Architekten statt, um ganzheitliche und spezifische Lösungen für die Mandanten zu erarbeiten.

Durch die hohen bvm-Standards im Service und bei der Schadenabwicklung ist eine entsprechende betriebliche Mindestgröße unserer Mandanten erforderlich, die wir an mehreren Kriterien festmachen, unter anderem auch an der betriebswirtschaftlichen Expertise der Betriebsleitung. Natürlich betreut bvm auch den privaten Bereich der Mandanten, auf Wunsch auch deren familiäres Umfeld sowie die erste Führungsebene. Für die Beschäftigten bieten wir entsprechende betriebliche Versorgungslösungen an. Nebenerwerbsbetriebe und reine Privatmandate betreuen wir nicht.

Extremwetterlagen haben gravierende Konsequenzen für die Betriebe, allein in diesem Jahr folgte auf späte Aprilfröste ein heißer Mai mit Unwettern. Wie verändert der Klimawandel die Risikolage für Landwirte? Sind Betriebe ausreichend versichert? Gibt es passenden Versicherungsschutz, der bezahlbar ist?

In diesem Jahr sind fast alle Zweige der Landwirtschaft, Gemüse-, Obstbau und Weinbau, betroffen. Die Meteorologen erwarten steigende Klimaextreme in den nächsten Jahren von Frühjahrsfrösten über ausgeprägte Starkregen, Hagel und Unwetter bis zu extremer Trockenheit. Das bedeutet, dass der alte „Zyklus“ des natürlichen Risikoausgleichs durch wechselnde gute und schlechte Jahre nicht mehr stattfindet und dadurch vermehrt existenzielle Risiken entstanden sind.

Große Betriebe im Sonderkultur- und Gemüsebau versuchen zum Beispiel durch regionale Streuung ihrer Anbauflächen oder Teilbetriebe das Risiko von lokalen Unwettern zu mindern, um die vertraglichen Lieferverpflichtungen mit dem LEH oder anderen Vertragspartnern abzusichern, die Trefferwahrscheinlichkeit bei Unwettern und Hagel zu reduzieren und damit auch teilweise auf Versicherungsschutz zu verzichten. Die wenigen Spezialversicherer haben mit modifizierten Angeboten schrittweise reagiert und bieten entsprechende, auch bezahlbare, betriebswirtschaftlich sinnvolle Lösungen an, die auch über Selbstbehalte individuell gesteuert werden können. Die Verbreitung dieser neuen Lösungen wächst, da mittlerweile auch viele Banken bei Finanzierungen den Nachweis einer solcher Versicherung verlangen.

Der GDV sieht in der Mehrgefahrenversicherung einen geeigneten Risikoschutz, analog zu anderen EU-Mitgliedsstaaten mit staatlicher Unterstützung. Wie ist Ihre Einschätzung?

Eine staatliche Unterstützung bei der Mehrgefahrenversicherung macht aus vielen Gründen grundsätzlich Sinn. Diese sollte vertragsbezogen beim Betrieb stattfinden, da ich bei einer über die VU gesteuerten Förderung auf lange Sicht die Gefahr sehe, dass der Zuschuss „eingepreist“ wird und letztendlich bei den Unternehmen verpufft. Dies unter der Betrachtung, dass sich das Angebot in Deutschland im Wesentlichen auf drei Versicherer konzentriert, von denen der größte einen Marktanteil von ca. 60% hält.

Aktuell ist zwar aufgrund einer veränderten Wettbewerbssituation viel Bewegung im Prämien- und Bedingungsmarkt von Ernte- und Tierversicherung, was den Betrieben in diesen beiden kleinen Versicherungssparten meines Erachtens auf Sicht der nächsten drei bis fünf Jahre Vorteile bringen wird. Belegbar ist andererseits, dass bei staatlicher Förderung mehr Betriebe bereit sind, solche Versicherungen zu zeichnen, wodurch auch die finanzielle Sicherheit und die Bonität dieser Betriebe für Zukunftsinvestitionen nachhaltig erhöht wird.

Nicht nur der Klimawandel macht der Landwirtschaft zu schaffen, sondern zunehmend auch Ertragsschäden durch Tierseuchen. Gibt es hier passende Versicherungslösungen?

Es gibt gute Versicherungslösungen für jede Betriebsgröße für Seuchen, Krankheiten und auch Ertragsausfälle bei Milch. Als Basis leisten die Tierseuchenkassen der Länder bereits einen Grundschutz für den reinen Tierwert bei den definierten Seuchen. Auch für diesen Versicherungszweig gibt es nur wenige Anbieter. Auch hier ist aktuell erhebliche, für die Betriebe positive Bewegung im Markt, die im Wesentlichen, wie auch bei der Hagel- und Mehrgefahrenversicherung auf positive, strukturelle Veränderungen bei einem der beiden „Platzhirsche“ zurückzuführen ist. Leider versuchen viele Betriebe erst zu versichern, wenn die Seuche quasi vor dem Hoftor steht, was dann immer wieder zu Deckungsablehnungen der Versicherer führt, die sich natürlich kein regionales Kumulrisiko einkaufen. bvm empfiehlt deshalb, aus Sicherheitsgründen das Risiko präventiv dauerhaft zu versichern.

Der GDV spricht davon, dass deutsche Landwirte im europäischen Vergleich Wettbewerbsnachteile haben, wenn sie sich gegen die veränderten Risikolagen absichern möchten. Er fordert, geeignete politische Rahmenbedingungen zu schaffen, um die Risikoabsicherung ausbauen zu können. Welche Schritte sind erforderlich?

Darauf eine kurze Antwort zu geben, ist äußerst schwierig. Einerseits wurden in den 90er-Jahren viele Monopole und Zwangs- bzw. Pflichtversicherungen EU-weit mit Mehrheitswillen abgeschafft und das Versicherungswesen weitgehend liberalisiert, andererseits führen Naturkatastrophen immer wieder zum Ruf nach dem Staat. Wollte man flächendeckend und branchenübergreifend für einen Anreiz zu höherer Risikoabdeckung durch Versicherungsschutz sorgen, so fällt mir als erstes die Versicherungssteuer als eine der möglichen politischen Stellschrauben für existenziell wichtige Versicherungssparten ein. Ich beziehe dies durchaus auch auf den privaten Sektor mit beispielsweise der Gebäudeversicherung. Man könnte jedoch auch am „anderen Ende“ beginnen, über das Instrument des Katastrophenfalls: direkte Schadenersatzleistungen der öffentlichen Hand für die Ausreißer der Natur. Natürlich nur unter der Vorbedingung, dass versicherbare Risiken von den Betroffenen versichert wurden. Auch hierfür könnte die Politik mit dem Instrument der Versicherungssteuer wesentliche Anreize schaffen.

Welche künftigen Risiken kommen denn außerdem auf die Zielgruppe zu?

Die landwirtschaftlichen Unternehmen unterliegen erst mal den gleichen gesetzlichen Vorschriften wie jedes andere Unternehmen vergleichbarer Größe. Verschärfend kommen die gesetzlichen Vorschriften zum Umgang mit Lebensmitteln hinzu, die durch teilweise wesentlich weiter greifende vertragliche Vereinbarungen von Handel und Ketten noch weiter verschärft werden. Durch das Zusammenspiel der Branche mit der Natur und die immer schärfer werdenden Auflagen hinsichtlich der Verwendung von Pestiziden, Fungiziden und Herbiziden wird die Diskrepanz zwischen einer ausreichenden, qualitätskonformen Marktversorgung und dem Schutz unserer natürlichen Ressourcen immer größer. Dies führt bereits heute dazu, dass es für bestimmte Produkte keine zugelassenen Pestizide mehr gibt, sodass die Produktion nach Markterfordernissen immer schwieriger wird. Das betrifft auch die Beschaffung von Arbeitskräften. Entsprechend steht die gesamte Branche inklusive der Wein-, Milch- und Fleischerzeugung unter erheblichem Innovations-, Rationalisierungs- und Wachstumsdruck – die Versorgung der Bevölkerung mit reinen Bioprodukten ist quantitativ nicht in der Breite möglich, so romantisch der Einkauf im Bio-Hofladen oder im Bioladen auch sein mag.

Die Versicherungsunternehmen haben auch aufgrund des eigenen Rationalisierungsdrucks zwar durchaus gute „Multiline“-Lösungen für bestimmte einfache Betriebsstandards geschaffen, diese können derzeit jedoch nicht mit den sich rasch verändernden Bedarfsstrukturen der modernen, diversifizierten und schnell wachsenden Betriebe Schritt halten. Diese zukunftsorientierten Unternehmen entwickeln sich eher wie Großgewerbe und Industrie und benötigen bereits heute das komplette fachliche „Paket“ sachkundiger Versicherungsspezialisten, die auch wesentliches Know-how in das betriebliche Risikomanagement mit einbringen müssen.

Zu guter Letzt müssen sich Politik und auch Verbraucher fragen, ob sie die Versorgung der Bevölkerung aus fremden, weniger regulierten und weniger kontrollierten Märkten der Versorgung aus heimischer Produktion vorziehen wollen und damit die Augen vor der katastrophalen Situation hinsichtlich des Lebensstandards der Landarbeiter und der umweltschädlichen Produktionsmethoden in Drittstaaten und Entwicklungsländern verschließen. (tk)