

Viljelijöiden suhtautuminen satoriskeihin ja kaupallisiin satovahinkovakuutuksiin

Minna Väre, Petri Liesivaara, Sami Myyrä

MTT Taloustutkimus, Latokartanonkari 9, 00790 Helsinki, etunimi.sukunimi@mtt.fi

Tiivistelmä

Tämän tutkimuksen tavoitteena oli tuottaa tietoa uusien satovahinkovakuutusten kehittämiseksi Suomen maatalouteen. Suomessa ei ole aikaisempaa kokemusta vapaaehtoisuuteen ja merkittävään yritysten omarahoitukseen perustuvista maatalouden riskienhallintasopimuksista, sillä satovahingot on tähän asti korvattu valtion kokonaan kustantamalla korvausjärjestelmällä. CAP -uudistuksen myötä nykyinen satovahinkojen korvausjärjestelmä kuitenkin päättyy.

Aikaisemmissa tutkimuksissa on keskitytty kuvaamaan ja mallintamaan erilaisten vakuutusjärjestelmien eroja. Tässä tutkimuksessa aikaisempi tutkimustieto jalostettiin oikeiksi vakuutustuotteiksi, joiden markkinapotentiaali testattiin viljelijöille suunnatulla kyselyllä. Tuloksina esitettävien valintojen ja mielipiteiden voidaan todeta edustavan kaikkien suomalaisten viljelijöiden mielipiteitä.

Vakuutusmarkkinan kehittymisen edellytyksiä ovat vakuutettavien riskien selkeä määrittely, moraalikadon estäminen sekä vakuutuksen ostajien valikoitumisen hallinta. Kyselyaineiston perusteella saadut tulokset osoittavat, että nämä kysymykset ovat keskeisiä myös suomalaisille viljelijöille tarjottavissa satovahinkovakuutuksissa.

Moraalikadon uhka on ilmeinen satovahinkovakuutuksissa. Yli puolet kyselyyn vastaajista oli sitä mieltä, että viljelijä voi itse vaikuttaa satovahinkoihin. Erityisesti peltojen perusparannustilan ja satovahinkojen välistä yhteyttä pidettiin ilmeisenä. Tämä on otettava huomioon myös vakuutusjärjestelmien kehittämisessä. Esimerkiksi peltojen huono perusparannustila ja siitä seuraava lisääntynyt satovahinkojen riski pitää ottaa huomioon tilakohtaisia vakuutuksia hinnoiteltaessa. Toinen vaihtoehto on käyttää endogeenisiä muuttujia kuten sää- tai satoindeksejä vakuutuskyvyn laukeamisen määrittelyyn.

Satovahinkovakuutuksia ostava joukko on aina valikoitunut. Kyselytulosten perusteella satovahinkovakuutuksia ostaisivat Suomessa kaikkein todennäköisimmin nuoret, keskimääräistä suurempaa kasvinviljelytilaa pienellä omalla pääomalla päätoimisesti viljelevät yrittäjät, jotka ovat riskin ottajia ja uskovat omiin kykyihinsä satovaihtelun hallinnassa.

Kolme neljästä viljelijästä ostaisi tai ainakin harkitsisi vakavasti satovahinkovakuutuksen ostamista, jos satovahinkojärjestelmä lakkautettaisiin. Laajasta hallinnon, alan toimijoiden ja tutkijoiden esittämästä epätietoisuudesta huolimatta viljelijät näyttävät käsittelevän vakuutustuotteita hyvin rationaalisesti. Erityisesti yhdistelmä edullisesta vakuutuksesta, johon sisältyy korkea korvaustaso, kiinnostaa viljelijöitä. Tämä tulos osoittaa, että satovahinkovakuutus on viljelijöiden mielestä uskottava tuote jolle on kysyntää. Kysyntä myös reagoi tuotteen hintaan ja laatuun. Tämä siitähän huolimatta, että viljelijät ovat saaneet toistaiseksi erittäin niukasti tietoa nykyisen satovahinkojärjestelmän lakkauttamisesta ja uusista satovahinkovakuutuksista.

Asiasanat: Satovahinko, vakuutus, omavastuu, hinta

Johdanto

Tämän selvityksen tavoitteena on tuottaa tietoa uusien satovahinkovakuutusten kehittämiseksi Suomen maatalouteen osana EU:n yhteisen maatalouspolitiikan (CAP) uudistusta. Suomessa ei ole aikaisempaa kokemusta vapaaehtoisuuteen ja merkittävään yritysten omarahoitukseen perustuvista riskienhallinta sopimuksista, koska satovahingot on korvattu valtion kokonaan kustantamalla korvausjärjestelmällä. CAP -uudistuksen myötä nykyinen satovahinkojen korvausjärjestelmä kuitenkin päättyy.

Koska maatalouden riskien vakuutettavuus on myös pelisääntöjen epäselvyyden vuoksi heikko, finanssialan yrityksillä on puuttuvan tiedon vuoksi etenkin Suomessa erittäin korkea kynnyksensä päästä menestyvillä tuotteilla maatalousriskien markkinoille. Toinen keskeinen kynnyksensä satovahinkovakuutusten kehittämisessä on ollut markkinatiedon puute. Markkinoilla ei ole ollut minkäänlaista käsitystä satovahinkovakuutusten markkinapotentiaalista saati sitten siitä, millaiset vakuutukset tekisivät kaupansa. Kolmas ja ehkä merkittävin este kaupallisten satovahinkovakuutusten synnylle on ollut voimassa oleva satovahinkojen korvausjärjestelmä. Niin kauan kuin yhteiskunta on luvannut kantaa vastuun satovahingoista, eivät yksityiset toimijat ota näitä vastuuta kannettavakseen.

Suomessa uusien riskienhallintasopimusten kehittämisen erityisenä haasteena on myös, että paikallisia markkinoita ja riskejä koskeva kokemusperäinen tieto on erittäin niukkaa. Maassa ei ole lainkaan kokemusta vapaaehtoisuuteen perustuvista, satoriskejä laajasti kattavista riskienhallintasopimuksista ja todellisista riskeistä tilanteessa, jossa yrittäjät ovat mukana tällaisissa vapaaehtoisissa järjestelmissä. Nykyinen satovahinkojen korvausjärjestelmä antaa viitteitä satoriskien koosta ja riskikeskitymistä tietyille tiloille, mutta tämä kokemus ei ole suoraan sovellettavissa uusiin CAPin keinoihin, jotka tulevat olemaan viljelijöille vapaaehtoisia ja edellyttävät omaa rahoitusta. Vapaaehtoisuus ja omarahoitusosuus johtavat siihen, että riskienhallintasopimuksia hankkivat vain ne yrittäjät joille sopimukset ovat kaikkein houkuttelevimmat esimerkiksi riskialttiuden vuoksi. Tässä tutkimuksessa esitetään ensimmäisiä arvioita satovahinkovakuutusten markkinoiden laajuudesta sekä siitä, millaiset satovahinkovakuutukset voisivat olla maassamme markkinakelpoisia. Tutkimuksessa käytetty perusjoukko ja siitä otettu otanta on suunniteltu niin, että tulokset ovat yleistettävissä Suomen maatalouden keskeisimpiin tuotantosuuntiin.

Aineisto ja menetelmät

Tutkimuksen perusjoukkona olivat kaikki tukea hakeneet maatilat. Otantakehikon ulottuvuuksiksi valittiin tuotantosuunta ja tilakoko. Tilakokoon perustuva luokittelu tehtiin sekä otannan, että vastaus-ten edustavuuden kontrolloimiseksi. Tilat jakautuivat edustavasti sekä kokoluokittain että alueittain. Tilakysely lähetettiin 5000 viljelijälle joista 1200 palautti kyselyn. Vastausprosentiksi muodostui näin ollen 23 %. Kyselyaineiston voidaan katsoa edustavan hyvin koko Suomen maatiloja. Kyselyn tulokset voidaan painottaa myös hehtaareilla, sillä katoanalyysi ei osoita selvää trendiä vastausaktiivisuudessa tilakoon suhteen.

Valintakoeasetelman rakenne

Viljelijöiden maksuhalukkuutta ja erilaisten maatalouden vakuutustuotteiden kysyntää tutkittiin valintakoeasetelmällä. Valintakoemenetelmässä vastaajille esitetään valintatilanteita, joissa vastaajien tulee valita itselleen mieluisin vaihtoehto. Menetelmän avulla saadaan selvitettyä tuotteiden eri ominaisuuksien suhteellinen merkitys vastaajille. Voidaan esimerkiksi selvittää kuinka paljon vakuutus- tuotteen omavastuun tulee pienentyä, jotta viljelijä on valmis euron korotukseen vakuutuksen hinnassa kysynnän ja muiden tekijöiden pysyessä muuttumattomina.

Koska satovakuutustuotteista ei ole Suomessa aikaisempia kokemuksia, kyselyyn vastaajien odotuksiin vaikuttavat annetuissa vaihtoehtoissa esitetyt hinnat. Kyselyssä luotiin kolme erillistä valintakoeasetelmaa. Yhdessä asetelmassa käytettiin matalia hintoja (4, 8 ja 12 euroa), toisessa asetelmassa käytettiin korkeita hintoja (16, 24 ja 32 euroa) ja kolmannessa asetelmassa olivat mukana kaikki hinnat (4, 8, 12, 16, 24 ja 32).

Muiden vakuutustuotteita kuvaavien attribuuttien tasot olivat samoja kaikissa kolmessa asetelmassa. Omavastuu sai arvon 10, 20 tai 30 % ja vakuutuskorvaus arvon 100, 300 tai 600 euroa/hehtaari. Vakuutustyypit jakautuivat kyselyssä kahden eri ryhmän yhdistelmiin. Vakuutukset olivat tyypiltään joko tila- tai indeksivakuutuksia. Lisäksi voitiin vakuuttaa joko hehtaarilta saatava sato tai tulo. Näin

ollen vakuutustyyppit olivat tilan satovakuutus, tilan tulovakuutus, satoindeksivakuutus ja tuloindeksivakuutus. Vakuutustuoteparien valinnalla on erittäin suuri merkitys valintakokeen onnistumiseen.

Tulokset ja tulosten tarkastelu

Viljelijöiden mielipiteet satovahinkoihin vaikuttavista tekijöistä jakoutuivat huomattavasti. Yksimielisimpiä viljelijät ovat siitä, että sää on keskeisin satovahinkojen aiheuttaja. Vastaajista 95 % oli tämän väittämän kanssa täysin tai jokseenkin samaa mieltä. Vastaavasti viljelijät olivat vahvasti sitä mieltä, että satovahinkoja sattuu vaikka viljelijä yrittäisi estää ne. Satovahingot on myös hyväksytty osaksi viljelyä, sillä yli 90 % viljelijöistä oli sitä mieltä, että satovaihtelu kuuluu olennaisena osana viljelyyn. Viljelijät huomioivatkin satovaihtelun viljelytoimissaan. Esimerkiksi viljelyvarmuus on erittäin tärkeässä roolissa viljelykasveja ja lajikkeita valittaessa. Viljelijät tiedostavat myös lajikevalintaan ja korkean satotason tavoitteluun liittyvät satoriskit. Vain 10 % vastaajista oli sitä mieltä, että korkean satotason viljelykasveihin ja lajikkeisiin ei liity muita kasveja korkeampaa satoriskiä.

Satovahinkovakuutuksiin liittyy lähes aina moraalikadon vaara. Tämä johtuu siitä, että viljelijä voi muuttaa viljelykäytäntöjään satovahinkovakuutuksen ottamisen jälkeen. Käytännössä viljelyssä voidaan siirtyä suuremman satoriskin omaaviin lajikkeisiin, tai viljelykäytännöistä voidaan jättää pois toimia, jotka vähentävät satovahingon vaaraa. Tulokset paljastavat, että moraalikatoon liittyvät kysymykset ovat olennaisia myös meillä Suomessa. Yli puolet viljelijöistä on sitä mieltä, että viljelijä voi itse vaikuttaa satovahinkoihin. Erityisesti pellon perusparannusten tilan ja satovahinkojen välistä yhteyttä pidettiin ilmeisenä. Viljelijät näkevät, että investoinneilla voidaan pienentää satovahinkojen todennäköisyyttä. Myös kasvilajivalintaa sekä teknisiä ratkaisuja, kuten kastelujärjestelmiä, pidettiin erittäin merkityksellisinä satovahinkoja viljelyteknisillä keinoilla torjuttaessa. Viljelijät olivat vahvasti sitä mieltä, että he pyrkivät välttämään satovahinkoja kiinnittämällä huomiota satovaihteluun.

Taloudellisen tuloksen vaihtelun syyt

Kyselylomakkeella viljelijöiltä kysyttiin taloudellisen tuloksen ennalta arvaamattomaan vaihteluun vaikuttaneita syitä viime vuosina. Vastaajia pyydettiin nimeämään järjestyksessä kolme tärkeintä syytä. Lisäksi kysyttiin viljelijöiden näkemyksiä kolmesta tärkeimmästä taloudellisen tuloksen ennalta arvaamattomaan vaihteluun vaikuttavasta syystä tulevaisuudessa.

Vastaajista 32 % listasi satovaihtelun tärkeimmäksi viime vuosien tulovaihtelun lähteeksi. Toiseksi tärkeimmäksi tekijäksi satovaihtelun listasi 16 % vastaajista. Tuotteiden hintavaihtelun listasi tärkeimmäksi tekijäksi 27 % vastaajista, kun 25 % mielestä tuotteiden hintavaihtelu oli toiseksi tärkein tulovaihtelun aiheuttaja. Tuotantopanosten hintavaihtelun näki tärkeimpänä tulovaihtelun aiheuttajana 15 % vastaajista. Toiseksi tärkeimmäksi tekijäksi tuotantopanosten hintavaihtelun listasi 25 % viljelijöistä. Vastaajista 7 % mielestä politiikan muutokset oli tulovaihtelun tärkein aiheuttaja ja 7 % vastaajista näki politiikan muutokset toiseksi tärkeimpänä tulovaihtelun aiheuttajana.

Käsitykset nykyisen satovahinkojärjestelmän jatkosta

Kyselylomakkeella kysyttiin viljelijöiden mielipiteitä perinteisen satovahinkojärjestelmän jatkosta. Kysymys oli johdateltu, sillä lomakkeella annetuissa taustatiedoissa oli kerrottu, että perinteinen satovahinkojärjestelmä loppuu muutaman vuoden päästä CAP-uudistuksen myötä. Taustatiedon antaminen oli kuitenkin välttämätöntä kyselyn onnistumiseksi.

Viljelijät pitävät lomakkeella annettua taustatietoa perinteisen satovahinkojärjestelmän päättymisestä uskottavana. Noin 60 % viljelijöistä uskoi, että sään ääri-ilmiöihin varautumisessa perinteisen satovahinkojärjestelmän merkitys laskee seuraavan viiden vuoden aikana. Kaikkein epäuskoisimmin tietoihin uudistuksesta suhtautuivat tuotantoaan eniten hajauttaneet ”muu kotieläin ja muu” tilaryhmän viljelijät. Uskottavimpana viestiä pitivät erikoiskasvintuotantoon keskittyneet tilat. Tulos on ennako-odotusten mukainen, sillä erikoiskasvinviljelyyn keskittyneet tilat ovat olleet kaikkein pettyneimpiä nykyiseen satovahinkojärjestelmään.

Kokoluokittain tarkasteltuna perinteisen satovahinkojärjestelmän jatkumahdollisuuksien ja tilakoon välillä näyttäisi olevan yhteys. Tilakoon kasvaessa perinteisen satovahinkojärjestelmän merki-

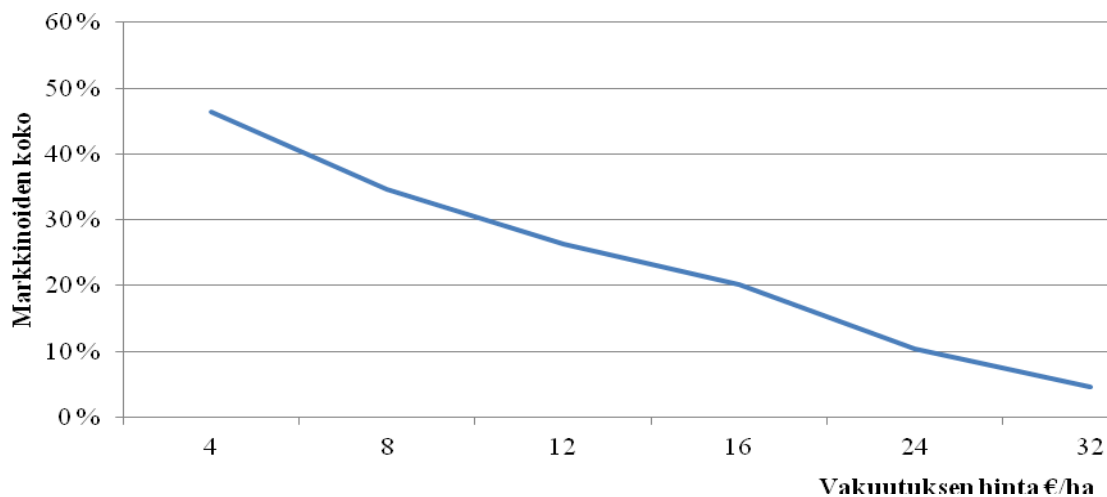
tykseen sään ääri-ilmiöiden hallinnassa uskotaan vähemmän. Enemmistö viljelijöistä näkee, että valtiolla tulee olla rooli satovahinkojen korvaamisessa myös tulevaisuudessa. Vastaajista 62 % oli täysin tai jokseenkin samaa mieltä väittämän kanssa, että valtion tulee jatkossakin korvata satovahingot.

Ostoaikomukset hinnan suhteen

Kyselyn vastaajista 73 % valitsi ainakin yhden vakuutustuotteen kuudesta vakuutustuoteparista, eli 3 / 4 viljelijöistä ostaisi tai harkitsisi satovahinkovakuutuksen ostamista, jos niitä olisi markkinoilla.

Jotta valintojen vertailu eri hinta-asetelmien suhteen olisi helpompaa, vastaajien oletettiin toimivan rationaalisesti ja hyväksyvän valitsemansa vakuutustuotteen myös alemmalla hinnalla. Tuloksia esitettäessä hinta-asetelmat on yhdistetty ja oletettu, että vakuutustuotteen ostopäätös pätee vaikka vakuutuksen hinta laskee. Jos vastaaja on valinnut esimerkiksi 12 euroa/ha maksavan vakuutustuotteen, hänen oletetaan hyväksyvän sama tuote myös kaikilla 12 euroa alemmilla hinnoilla. Näin laske-
malla saatu vakuutusten kysyntäkäyrä hinnan suhteen on esitetty kuviossa 1.

Jos vakuutuksen hinta on 4 euroa/ha, vastaajista 46 % on valmiita ostamaan vakuutustuotteen. Vakuutustuotteen hinnan ollessa 8 euroa/ha, noin 35 % vastaajista olisi valmiita hankkimaan vakuutuksen. Kun hinta on 12 euroa/ha, kiinnostus on tippunut noin 26 %:iin ja hinnan ollessa 16 euroa/ha, noin viidennes vastaajista olisi valmiita ostamaan vakuutuksen. Hinnan noustessa 24 euroon/ha, ainoastaan 10 % vastaajista on valmiita ostamaan vakuutuksen. Korkeimmalla hintatasolla, 32 euroa/ha, ainoastaan 4,5 % vastaajista valitsi vakuutuksen.

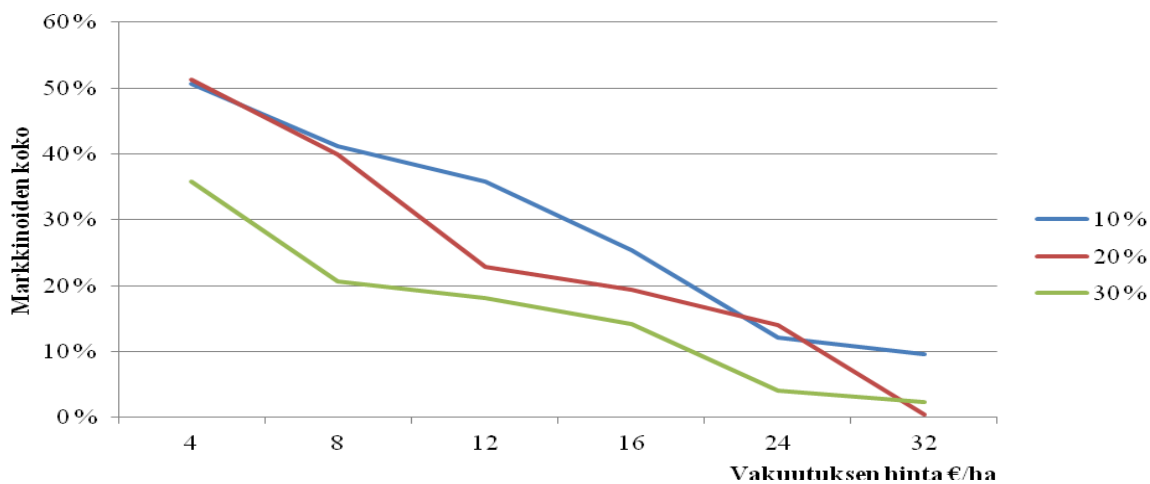


Kuvio 1. Vakuutusten kysyntä hinnan suhteen, % vastaajista.

Vakuutustuotteen hinnan vaikutus vakuutuksen kysyntään on looginen. Muita ennako-
odotuksia kysyntäkäyrän sijainnista tai muodosta ei ollut. Kysyntäkäyrä ei ota kantaa vakuutustuotteen muihin ominaisuuksiin.

Vakuutustuotteiden ominaisuudet

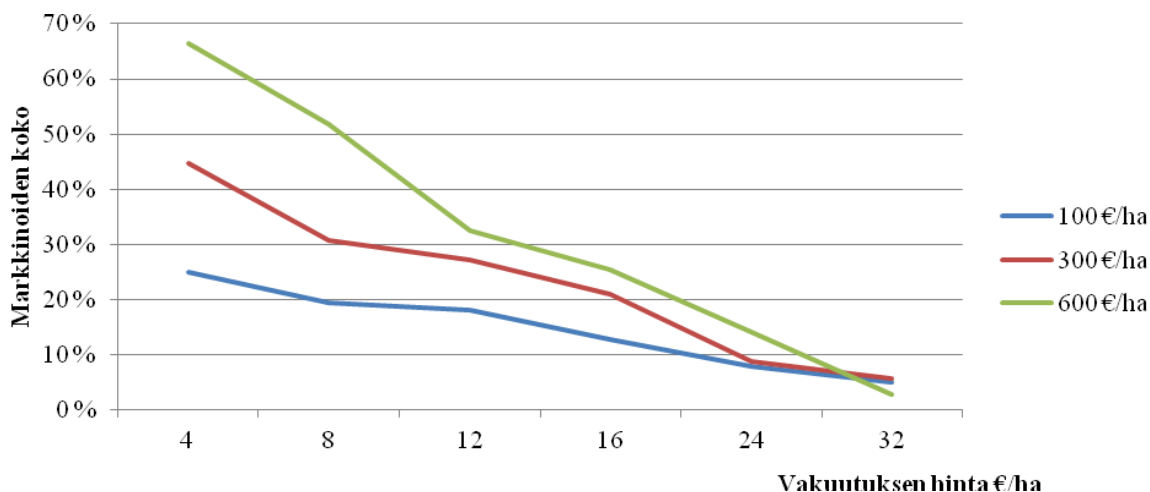
Vakuutustuotteiden kysyntään olennaisesti liittyvä omavastuu vaikuttaa tuotteiden kysyntään erityises-
ti matalilla hintatasoilla (kuvio 2). Kun omavastuu on 10 tai 20 % ja vakuutustuotteen hinta 4 euroa/hehtaari, tuotteista valittiin yli 50 %. Samalla hintatasolla, mutta 30 % omavastuulla vakuutus-
tuotteiden kysyntä oli ainoastaan 36 %. Hinnan noustessa 20 % ja 30 % omavastuun sisältävien vakuu-
tustuotteiden kysyntä pienenee merkittävästi. Hinnan ollessa 12 euroa/hehtaari, 20 % omavastuulla olevien tuotteiden kysyntä on enää noin 23 %, kun 30 prosentin omavastuulla olevien tuotteiden ky-
syntä on tippunut alle 20 %:iin.



Kuvio 2. Vakuutustuotteiden kysyntä (%) hinnan suhteen eri omavastuun tasoilla.

Vakuutustyyppillä ei ole tulosten mukaan suurta vaikutusta vakuutustuotteiden kysyntään. Tilan tulovakuutuksella on suurin kysyntä kaikilla hintatasoilla. Kun vakuutustuotteen hinta on 4 euroa/hehtaari, tilan tulovakuutuksista 53 %, tilan satovakuutuksista 46 % ja satoindeksi- sekä tuloindeksivakuutuksista 44 % on valittu. Hinnan noustessa kysyntä laskee nopeasti. Hinnan ollessa 12 euroa/hehtaari, tilan tulovakuutuksista valitaan enää 31 %, tilan satovakuutuksista 22 %, satoindeksivakuutuksista 29 % ja tuloindeksivakuutuksista 23 %.

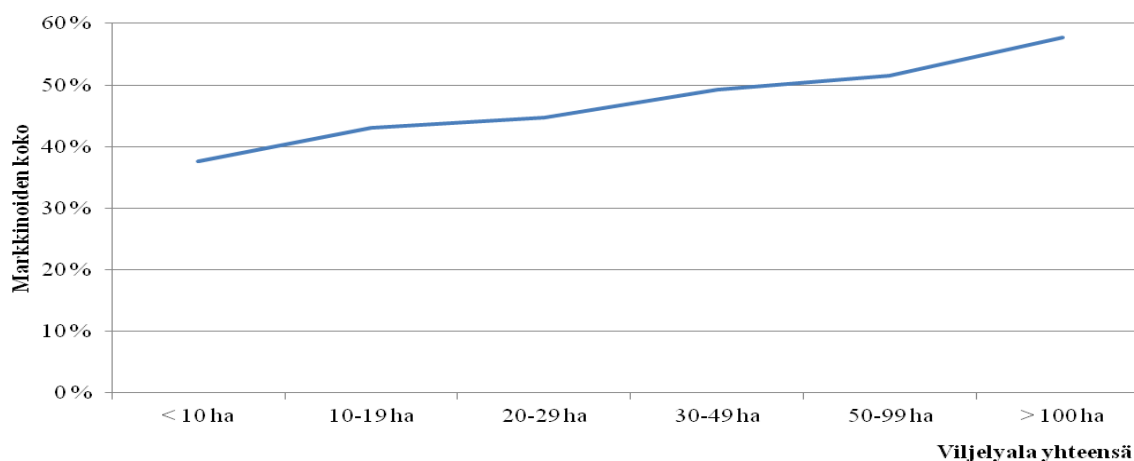
Vakuutuskorvauksen taso eli vakuutuksen kattavuus vaikuttaa merkittävästi satovakuutustuotteiden kysyntään (kuvio 3). Kun vakuutuskorvaus on 100 euroa/hehtaari, neljän euron vakuutustuotteista valittiin noin neljännes. Hinnan noustessa kysyntä laskee, ja 16 euron vakuutuksista on valittu 100 euron vakuutuskorvaustasolla 13 %. Korvauksen noustessa 300 euroon hehtaarilta kysyntä on neljä euroa maksavilla vakuutustuotteilla 45 %. Noin viidennes vakuutuksista on valittu hinnan ollessa 16 euroa/hehtaari. Kun vakuutuksen kattavuus nostetaan 600 euroon, neljän euron vakuutuksista peräti 66 % on valittu. Korkeimmalla korvauksen tasolla 16 euron vakuutuksissa kysyntä on 25 %. Korkeimmalla hinnalla, 32 euroa/hehtaari, vakuutustuotteiden kysyntä on pientä kaikilla korvaustasoilla.



Kuvio 3. Vakuutustuotteiden kysyntä (%) hinnan suhteen eri vakuutuskorvaustasoilla.

Tilan ja viljelijän ominaisuudet

Satovakuutuksien kysyntä kasvaa maatalon viljelyalan kasvaessa (kuvio 4). Alle 10 hehtaarin kokoiset tilat valitsivat 38 % satovakuutustuotteista. Tilat joilla viljelyala oli 10–20 hehtaaria, valitsivat vakuutustuotteista 43 %, kun 20–30 hehtaarin tilan vastaajista valitsi vakuutustuotteista 45 %. Kysynnässä ei ole suurta eroa viljelyalan ollessa 30–50 hehtaaria tai 50–100 hehtaaria. Kun viljelyala on 30–50 hehtaaria, satovakuutustuotteista valittiin 49 %, kun 50–100 hehtaarin tilat valitsivat noin 52 % satovakuutustuotteista. Yli 100 hehtaarin tilat valitsivat 58 % vakuutustuotteista.



Kuvio 4. Vakuutustuotteiden kysyntä (%) tilan peltoalan suhteen.

Satovakuutusten kysyntä on suurinta erikois- ja puutarhakasveja viljelevillä tiloilla (kuvio 4.12), jotka valitsivat noin 50 % vakuutustuotteista. Sika- ja siipikarjatiloihin 47 % valitsi vakuutustuotteen. Viljatilat valitsivat noin 47 % vakuutustuotteista. Muuta kasvintuotantoa harjoittavat tilat valitsivat vielä noin 43 % satovakuutustuotteista, kun tuotantosuuntaan muu kotieläintuotanto luokitellut tilat valitsivat noin 40 % vakuutustuotteista. Pienintä kysyntä oli maitotiloilla sekä muilla nautakarjatiloilta, jotka valitsivat 36 % kaikista vakuutustuotteista.

Tulos vastaa aikaisempia tutkimuksia, joiden perusteella satovahinko sattuu harvemmin karkearehujilla viljelevillä kotieläintiloilla kuin viljanviljelyssä. Satovahinkojärjestelmästä saadut kokemukset näyttävät periytyvän ainakin osittain uuteen, kaupallisiin satovahinkovakuutuksiin perustuvaan järjestelmään. Vakuutuksista eniten hyötyvänsä uskovat myös ostavat niitä eniten.

Myös vastaajien ikä vaikuttaa vakuutustuotteiden kysyntään. Alle 40-vuotiaat vastaajat valitsivat 4 euron vakuutustuotteen 54 % tapauksista, kun yli 60-vuotiaista samanhintaisen vakuutuksen valitsi 39 %. Yli 40, mutta alle 60-vuotiaista vastaajista 4 euron hehtaarihintaisen vakuutuksen valitsi 48 %. Hinnan ollessa 12 euroa kysyntä on alle 40-vuotiaiden joukossa vielä noin 33 %, kun yli 60-vuotiaiden joukossa kysyntä tippuu 20 %:iin.

Tulos poikkeaa hieman muista, aiemmista, tutkimustuloksista, joiden mukaan kokeneemmat ja iäkkäämmät viljelijät ostavat enemmän satovahinkovakuutuksia kuin nuoret viljelijät.

Aikaisemmissa tutkimuksissa maatalon velkaantumistasen on todettu vaikuttavan satovakuutustuotteiden kysyntään (Sherrick ym. 2004). Kyselytulosten mukaan viljelijöiden valitsemien satovakuutustuotteiden kysyntä kasvaa tilan velkaisuusasteen kasvaessa. Tulosten mukaan 40–60 % velkaisuusasteella vakuutustuotteiden kysyntä pienenee, mutta kasvaa jälleen, kun maatalon velkojen osuus sen käyvistä markkina-arvosta nousee yli 60 %:iin. Tulosten mukaan vakuutustuotteiden kysyntä vähenee tilan velkaisuusasteen noustessa lähelle 100 %:ia.

Johtopäätökset

Kolme neljästä viljelijästä ostaisi tai ainakin harkitsisi vakavasti satovahinkovakuutuksen ostamista, jos nykyinen satovahinkojärjestelmä lakkautettaisiin. Laajasta hallinnon, alan toimijoiden ja tutkijoiden esittämästä epä tietoisuudesta huolimatta viljelijät näyttävät käsittelevän vakuutustuotteita hyvin rationaalisesti. Satovahinkovakuutusten kysyntä näyttäisikin reagoivan rationaalisten odotusten mukaisesti. Erityisesti yhdistelmä edullisesta vakuutuksesta, jossa on korkea korvaustaso kiinnostaa viljelijöitä. Tulos kertoo siitä, että satovahinkovakuutus on uskottava tuote ja sille on kysyntää joka reagoi tuotteen hintaan ja laatuun. Tämä siitakin huolimatta, että viljelijät ovat saaneet toistaiseksi hyvin vähän tietoa satovahinkojärjestelmän lakkauttamisesta ja uusista satovahinkovakuutuksista.

Moraalikalidon uhka on ilmeinen satovahinkovakuutuksissa. Yli puolet viljelijöistä oli sitä mieltä, että viljelijä voi itse vaikuttaa satovahinkoihin. Erityisesti peltojen perusparannustilan ja satovahinkojen välistä yhteyttä pidettiin ilmeisenä. Vakuutusjärjestelmien kehittämisessä tämä on otettava huomioon. Peltojen huono perusparannustila ja siitä seuraava lisääntynyt satovahinkojen riski pitää ottaa huomioon tilakohtaisia vakuutuksia hinnoiteltaessa. Toinen vaihtoehto on käyttää endogeenisiä muuttujia kuten sää- tai satoindeksejä vakuutuskynnyksen laukeamisen määrittelyyn. Yleisesti ottaen viljelijät arvostivat indeksivakuutukset hieman tilakohtaisia vakuutuksia paremmiksi.

Viljelijät olivat vahvasti sitä mieltä, että sää on keskeisin satovahinkojen aiheuttaja. Sää ei luonnollisesti ole viljelijän hallittavissa, joten säästä johtuvia satovahinkoja väistämättä sattuu myös kaikkein taitavimmille viljelijöille, jotka yrittävät viimeiseen asti välttää satovahinkoja. Satovahinkoja estävät toimet ovatkin välttämättömiä, mutta eivät riittävä ehto satovahinkojen torjunnassa. Tätä periaatetta tulisi toteuttaa myös uusia satovahinkovakuutuksia suunniteltaessa.

Satovahinkovakuutuksia ostava joukko on aina valikoitunut. Suomessa satovahinkovakuutuksia kaikkein todennäköisimmin ostaisivat nuoret, keskimääräistä suurempaa kasvinviljelytilaa pienellä omalla pääomalla päätoimisesti viljelevät yrittäjät. Karrikoitu kuva vakuutuksen ostajasta on siis hyvin aktiivisen viljelijän oloinen. Muualla saadut havainnot ovat viitanneet siihen, että iäkkäämmät viljelijät ostaisivat aktiivisimmin satovahinkovakuutuksia. Suomessa tämä ei pitäisi kyselyaineiston perusteella paikkaansa, vaan pikemminkin nuoret viljelijät ovat kiinnostuneita satovahinkovakuutuksista. Myös tilakoko vaikuttaa ostoaikomuksiin. Vakuutusmarkkinan voidaankin arvioida olevan suurempi kuin mitä viljelijöiden lukumääriin perustuvat arviot osoittavat. Erot satovahinkovakuutusten kysynnässä ovat pieniä niin tuotantosuintien kuin tuotantotapojenkin välillä. Viljelijän velkaantuneisuus laittaa kuitenkin miettimään myös tuotannollisia riskejä. Maatilan velkojen suuri osuus maatilan käyvästä markkina-arvosta lisäsi selvästi satovahinkovakuutusten ostoaikomuksia.

Vaikka potentiaalisista satovahinkovakuutuksen ostajista saadaankin näin hahmoteltua kuva, ei se silti ratkaise vakuutusyhtiön kohtaamia markkinointiongelmia. Vakuutustuote täytyisi hinnoitella suhteessa satovahingon todennäköisyyteen. Vakuutusyhtiöllä pitäisi siis olla käsitys kerättävien vakuutusmaksujen ja ulos maksettavien vakuutuskorvausten suhteesta. Erihintaisten vakuutusten kysynnästä tämä tutkimus tuotti kuitenkin uutta tietoa. Kyselyn tulokset myös osoittavat, että viljelijät osaa arvioida eri vakuutusten ominaisuuksia suhteessa vakuutuksen hintaan. Tärkeimpinä ostoaikomukseen vaikuttavina vakuutuksen ominaisuuksina ovat vakuutuksen hinnan lisäksi, odotettavissa oleva vakuutuskorvaus ja omavastuu.

Kirjallisuus

Sherrick, B.J., Barry, P.J., Ellinger, P.N. & Schnitkey, G.D. 2004. Factors Influencing Farmers' Crop Insurance Decisions. *American Journal of Agricultural Economics* 86(1): 103–114.