

## 行为保险学系列(七)

## 消费者选择理论视野下的理性保险决策(下)

郭振华 | 上海对外经贸大学金融学院

本文受国家自然科学基金面上项目(71173144)的资助。



郭振华,上海对外经贸大学金融学院保险系主任、副教授,兼任中国保险学会理事、上海保险学会理事。长期讲授《保险学》《保险公司经营管理》等课程,主持完成国家自然科学基金、教育部社科基金、上海社科基金项目各一项。

### 五、需求层次性、消费升级与保险需求

#### (一)主流经济学:财富对保险需求的影响是负面的

主流经济学中的保险需求理论论证了财富对保险需求的影响,即如果个体的初始财富增加了,但损失风险不变,个体会购买更多还是更少的保险?换句话说,保险是“正常商品”(收入增加导致消费量增加)还是“低档商品”(收入增加导致消费量减少)。结论是,如果存在正的附加保费,随着初始财富增加,如果决策者是递减绝对风险厌恶(风险厌恶程度递减)的,保险需求量减少;如果决策者是常数绝对风险厌恶(风险厌恶程度不变)的,保险需求量不变;如果决策者是递增风险厌恶(风险厌恶程度递增)的,保险需求量增加。

由于多数人都是递减绝对风险厌恶的,因此,对于大多数人来说,随着财富增加,保险需求下降,也就是说,主流经济学的结论是,保险是低档商品!这一结论其实很好理解,随着财富增加,人们的风险厌恶程度降低了,所以,保险需求必然下降。

当然,在上述结论的论证过程中,如上所述,前提假设是财富增加,但损失风险不变。但现实情况是,财富增加往往伴随着损失风险的增加,因为风险资产会随着财富的增加而增加,在这种情况下,人们的保险需求如何变化还未发现确切的研究结论。

无论如何,主流经济学得到这样的结

论,有些令人不可思议,因为经验表明,无论是财产保险还是人身保险,财富增加必然导致保险需求增加。根据相关研究,在现实世界中,一国保费收入与该国民经济之间的关系的基本规律是:保险深度(保费/GDP)随人均GDP增加而增加,但在人均GDP的不同阶段,保险深度的增速不同。大致规律是:在人均GDP较低的阶段,保险深度增速较慢,而后逐渐加快,到了一定阶段后,增速又逐渐放慢。即,随着人均GDP增加,保费增速先是慢于GDP增速,然后,保费会以超越GDP增长的速度增长,其超越幅度在人均GDP较低阶段较小,而后逐渐加大,到了一定阶段后,其超越幅度又逐渐变小。

从现实来看,保险显然是正常商品。而且,现实显示,对于发展中国家而言,只有当财富升高到一定水平之上时,保险需求才会较大规模地增长。这又如何解释呢?

#### (二)消费升级与需求层次性

在修正的保险需求理论中,公式(2)是收入给定条件下的静态消费均衡公式。在收入一定的条件下,人们对不同商品的需求强度(需求收入弹性)不同,随着收入提高,人们的消费结构会逐步升级,原来是奢侈品的会逐渐转变为普通大众的必需品。例如,收入很低的时候,食品和电视相比,人们不可能不吃饭,但却可以不看电视,此时,电视属于奢侈品。用公式(2)来说,在收入很低、饭都吃不饱时,购买食品带来的边际效用非常大,而看电视的边际效用基本等于零,因



此,人们会将收入全面用于购买食品,不会去买电视。随着收入提高,在解决吃饭问题后,人们会增加服装、家具等的消费,然后再升级到家电消费、汽车消费等。

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \dots = \frac{MU_{\text{保险}}}{P_{\text{保险}}} = \dots = \frac{MU_n}{P_n} \quad (2)$$

关于收入增加与消费升级,马斯洛发明的需求层次理论是最好的支撑性证明。马斯洛认为,人类的基本需要可分为五个层次:生理需要、安全需要、归属和爱的需要、自尊需要和自我实现的需要,正是这五类需要形成了人类各种行为的驱动力。在这五个层次的基本需要中,当前一个层次的需要被满足后,更高级的需要会立即出现,并开始控制我们的机体。当新的需要得到满足后,又有新的、更高级的需要出现,依此类

推。显然,基于马斯洛的需求层次理论,人类的需求是随着收入和财富的增加而逐渐升级的。

当然,马斯洛的需求层次理论是一个人类行为动机理论,并非消费层次理论,因为有些需要是买不来的,或者说不是完全能买得来的,如爱的需要、自尊的需要和自我实现的需要。但是,需求层次理论还是给了我们非常好的启发,那就是个体的需求是随着收入和财富的增加而递进的,不同的商品位于不同的需求层次上。

这里以食品与其他商品的相对消费顺序为例来阐明需求的层次性。马斯洛说:“如果所有需要都没有得到满足,并且机体因此而受生理需要的主宰,那么,其他需要可能变得似乎全然消失,或者退居幕后。这时就可以公正地说,整个机体的特点就是饥

饿,因为意识几乎完全被饥饿控制了。此时,全部能力都被投入到解决饥饿的活动中去……那些对达到这一目的没有用的能力则处于休眠状态或隐蔽起来。在这种极端情况下,写诗的冲动、买汽车的欲望、对美国历史的兴趣、对一双新鞋的需求等,都被忘记,或者变得只具有第二位的重要性。对于一个饥饿得已经达到危险程度的人,除了食物,其他任何兴趣都不存在了。他的梦境里是食物,记忆里是食物,思想活动的中心是食物,感情的对象是食物。他只感知到食物,他只需要食物……对于一个长期极度饥饿的人来说,乌托邦就是一个食物充足的地方。他往往会这样想,假如确保他余生的食物来源,他就会感到幸福并且不再有任何其他奢望。对他来说,生活本身的意义就是吃,其他任何东西都不重要。自由、爱、公众



感情、尊重、哲学,都被当作无用的奢侈品放在一旁,因为它们不能填饱肚子。”

将马斯洛的上述观点与消费理论公式(2)相对应,这意味着当饭都吃不饱时,食品具有极高的边际效用,值得购买,其他商品的边际效用则接近于零,无需购买。因此,个体会将几乎所有收入都用来购买食品,其他的都顾不上。随着收入增加,食品消费增加带来的边际效用递减(一旦吃饱了,食品的边际效用就接近于零了),衣服、家具等物品的边际效用增加,扣除食物消费之后的富余收入可以购买衣服和家具。依此类推,人们的新增消费开支从本能性需求逐步转向更高级的享受性、社会性需求,包括电视、汽车、互联网、手机、旅游等。

当然,马斯洛也指出:第一,虽然大多数人的基本需要是按照上述需求层次理论进行排序的,但这个层次并非是一个完全固定的等级,也有不少例外。例如,对于有些人来说,自尊似乎比爱更重要。第二,满足是有程度不同的,并不是一个需要得到100%满足后,下面的需要才会出现。事实上,对大多数正常人来说,其各种基本需要都部分地得到了满足,同时又都未完全满足。例

如,某人大概满足了85%的生理需要、70%的安全需要、50%的爱需要、40%的自尊需要、10%的自我实现需要。因此,现实情况是,人们会在这个层次序列中逐级增加满足的百分比。第三,新的需要的出现并非是一种突发的、跳跃的现象,而是缓慢地逐渐地从无到有。例如,如果优势需要A已经满足了10%,那么需要B可能还渺无踪影。但是,当需要A得到25%满足时,需要B可能显露出5%。当需要A满足了70%时,需要B会显露出50%,等等。

但无论如何,需求层次是明显的。正如盛洪在其《经济学精神》提出的,按照需求强度,人们可以拉一个清单,这一清单中,前一个项目没有满足时,人们一般不会考虑下一个项目:从粮食开始,然后是衣服、住宅、家具、家用电器、汽车……登月旅游……

接下来的问题是,保险到底属于哪个消费层级呢?何时消费升级才会升级到保险呢?

### (三)保险是一种后置的高层次需求

实际上,保险与一般消费品有一个巨大的不同,即一般消费品买来就能起作用或给消费带来效用,但保险合同是射幸性合同,

只有当保险事故发生时保险才能派上用场,否则就没有实际作用。准确地说,保险是以保险风险出险概率 $P$ 起作用的商品,由此,人们可以打赌风险不会发生在自己头上,进而规避对于保险的消费。其实,不只是保险,任何用于风险管理和安全管理的产品都具有与保险需求类似的性质,都属于或有消费,即属于可买可不买的商品。

与一般消费品相比,由于不一定起效或者可以打赌风险不发生在自己头上,人们对保险以及风险管理、安全管理产品的需求相对一般消费品普遍较弱,是一种财富上升到较高程度之后的需求,在消费升级中位于较高的需求层次。马斯洛的需求层次理论也暗含了这一结论,安全需求(包括保险需求)是第二层次的需求,只有在第一层次生理需求满足的情况下,人们才会有安全需求。保险与一般消费品的区别如下表所示。

►表 保险与一般消费品的区别

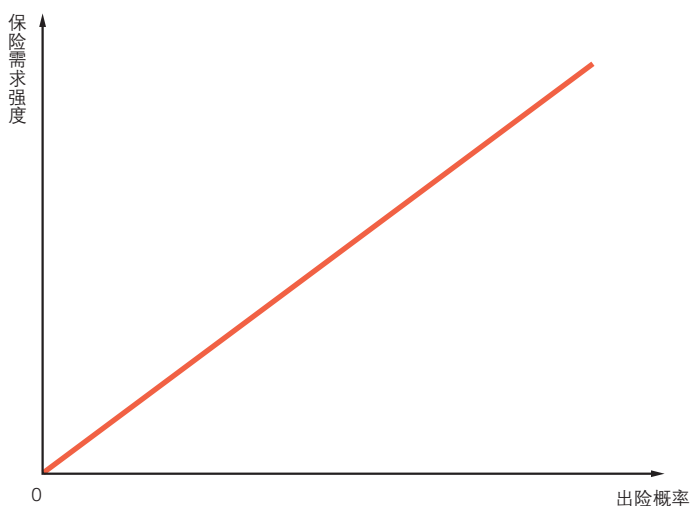
特性	一般消费品	保险
有用性	买来就有用	以出险概率 $P$ 有用、以“ $1-P$ ”无用
需求强度	强需求	弱需求
需求层次	低层次需求	高层次需求

接下来的问题是,在保险内部,是否也存在着某种需求层次呢?人们会先买哪些保险,后买哪些保险呢?

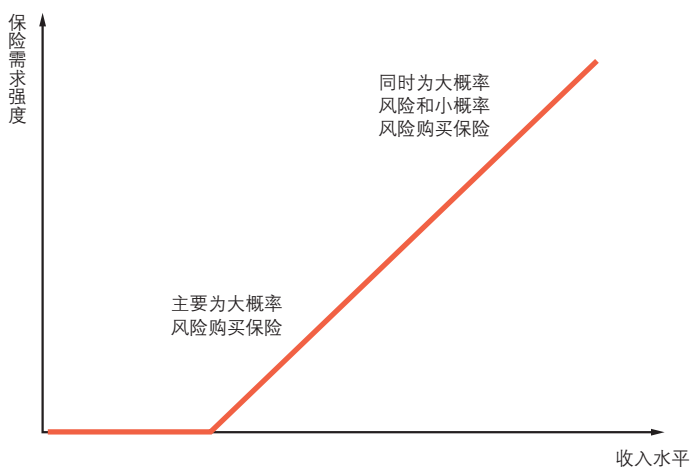
## 六、保险内部如何消费升级

在保险产品系列内部,显然,不同产品所承保风险的出险概率不同,随着出险概率 $P$ 的升高,保险真正起作用的概率越来越大,保险产品越来越接近一般消费品,于是,人们的需求强度越来越高。如图2所示。

一个可能的疑问是:现实中的风险往往具有“出险概率越高,损失规模越小”的特点,这似乎意味着随着出险概率升高,由于损失规模越来越小,人们的重视程度不会上升。但是,在人们的心目中,出险概率和损失其实并不在一个层次上,从时间顺序来



►图2 收入水平一定情况下的保险需求特征



►图3 收入水平对小P风险的保险需求强度的影响

看,出险概率在前,损失规模在后,因为出险概率表明的是这种风险事件到底有没有、有的可能性有多大,而损失规模表明的是如果发生了这种风险事件,造成的损失有多严重。因此,人们的思维首先关注的是这种事件有还是没有、有多大可能性,其次才会关注损失规模。沃顿商学院Kunreuther教授的研究为此提供了证据,Kunreuther发现,如果P很低,人们会忽略这个风险。

由于以上两点原因,在保险产品内部,

随着收入增加,人们会优先购买承保风险出险概率较高的保险产品,如车险、医疗保险,然后再随着收入的提高,逐渐增加购买出险概率较低的保险产品。

具体而言,当个体收入很低时,个体只能将收入全部用于满足自己的一般消费需求,基本不会考虑保险这一后置的高层次需求。当收入升高到一定程度后,个体产生了保险需求,不过,此时,个体对保险产品的需求特点如图2所示,即在收入水平一定的情况

况下,承保风险的出现概率越高,保险需求越强;从动态来看,随着个体收入水平的不断提高,个体的保险购买意愿越来越强,先是为大概率风险购买保险,然后越来越愿意为小概率风险购买保险,如图3所示。

## 七、结论

为了方便发展一般均衡理论,主流经济学中的保险决策游离于个体的三类主要经济决策之外,似乎既不属于消费决策也不属于投资决策,而是一个特殊问题“不确定条件下的选择决策”。这就使得主流经济学中的理性保险决策理论有一定的片面性,忽略了个体在收入约束下的三大经济决策对保险决策的影响。本文将经典的理性保险决策理论放在个体经济决策这一宏大视角下进行审视,研究理性个体的保险决策模式会发生哪些变化,研究发现:

第一,保障型保险属于消费,但经典保险决策理论未将保险决策放在经济学的消费者选择理论中进行考量,忽略了预算约束对保险决策的影响,夸大了保险需求。在考虑预算约束和其他商品的相互竞争后,与主流的莫森定理的预期相比,人们的保险需求会显著减少,尤其是那些收入较低的人群。

第二,保险其实与一般消费品不属于同一类别,一般消费品都是买来就能用的,保险只有在保单承保风险发生时才有用。因此,保险是一种或有需求,比一般消费品的需求要弱一些。从动态消费均衡来看,随着收入升高,人们的消费会逐渐升级,但在消费升级目录中,保险是一种后置的高层次需求。

第三,在保险产品系列中,保险产品承保风险的出险概率越高,就越接近于一般消费品,需求越强;反之,保险产品承保风险的出险概率越低,就越远离一般消费品,或有程度越强,需求越弱。因此,随着个体的收入水平的逐渐提高,人们会首先为大概率风险购买保险,然后再逐渐升级到为小概率风险购买保险。■