

## 行为保险学系列(十四): 保障型保险市场失灵的主要原因

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、教授,兼任中国保险学会理事、上海市保险学会常务理事。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。

保险市场主要有三类业务:一是保障型保险业务,二是长期储蓄型保险业务,三是长期保障储蓄型保险业务。对于这三类保险业务,市场交易量都低于主流经济学所预测的理想交易水平,都存在一定的市场失灵,本文主要讨论保障型保险市场失灵的原因。

主流保险经济学认为,保障型保险市场失灵的主要原因是逆选择、道德风险和损失外部化问题。本文则认为,保障型保险市场失灵的主要原因,是由消费者的非理性特征,包括低估风险、风险喜好和消费层次性导致的购买意愿缺失。正是消费者的这三种非理性特征,使得保障型保险市场交易量远低于新古典经济学的预测,使保障型保险市场严重偏离有效率的的市场均衡状态。

### 一、保险经济学中的保险市场失灵理论

主流保险经济学中的保险市场失灵主要是指保障型保险的市场失灵,主要原因是信息不对称带来的逆向选择和道德风险,在法律经济学中,保障型保险市场失灵的原因还包括损失外部化问题。

#### (一)逆向选择导致市场失灵

保险市场上的逆向选择,是指投保人总是比保险人更清楚自己的风险状况,更清楚自己的风险大小,于是,投保人往往会利用这种信息优势通过隐藏风险信息的方式伪装成低于自身真实风险的投保人,以低于公

平保费的价格取得保险。在保险人预期到高风险投保人隐藏风险信息,但又无法区分高风险投保人和低风险投保人的情况下,只能被动地提高保险产品价格,进而导致低风险投保人放弃投保;而低风险投保人放弃投保会使得仅承保高风险投保人的保险公司被迫继续提高保险价格,进而又使得部分相对低风险的人群退出保险市场……逆向选择会使保险市场缩小,使保险市场偏离有效率的的市场均衡状态,导致社会福利损失。

#### (二)道德风险导致市场失灵

保险市场上的道德风险,是指购买保险后,投保人或被保险人会降低防损减损的动机。原因是,如果没有投保,防损减损的成本和收益均由投保方自己承担,但投保后,投保方防损减损的成本仍由其自身承担,但防损减损的收益却由保险人享受(降低了赔付成本)。进一步地,在保险人预期到被保险人的上述行为倾向但无法观察到被保险人是否真的采取风险控制行为的情况下,只能以被保险人不采取防损减损行为情形下的较高风险程度进行定价。此时,由于保险价格较高,消费者很可能选择放弃投保,仍然保持“不投保但主动防损减损”的状态。显然,道德风险同样会导致保险市场缩小,使保险市场偏离有效率的的市场均衡状态。

#### (三)损失外部化导致市场失灵

如大家所知,致害方购买足额责任保险就能够解决对受害者的赔偿问题,这里的足

额是指该责任险的赔偿限额应该不小于对潜在受害者的最大可能赔偿额。但是,如果致害方可以将自己造成的损失外部化,就会降低其购买足额责任保险的动机。损失外部化的第一个原因是致害人拥有的资产小于其可能带来的损害赔偿规模,由此,即便法院判决其承担损害赔偿赔偿责任,致害人也无法给予受害者足额赔偿。损失外部化的第二个原因是致害方可能会通过转移资产、跑路等方式逃避赔偿责任,而且法院存在执法不力的问题。显然,致害人资产不足和致害人逃避责任的可能性都会降低其未来责任的损失赔偿额和赔偿可能性,会使其损害责任外部化,当致害人事先预期到这一点时,其购买责任保险的动机就会低于正常水平,使得责任保险交易量低于有效市场的交易量,使保险市场偏离有效市场均衡状态,导致社会福利损失。

## 二、保险经济学中市场失灵理论的缺陷

### (一)逆向选择理论的失灵

保险经济学中逆向选择理论的前提假设是消费者是理性的,消费者可以准确评估自身风险并得到自己的公平保费,在此基础上,只要保险公司给出的价格高于公平保费,消费者就会放弃投保。但事实上,第一,消费者无法准确评估自身风险,只能采取直觉启发式进行风险判断,常常产生较大风险偏差;第二,在实际保险决策中,消费者不会计算保险产品的期望赔付成本,更不会计算公平保费,公平保费通常也不是其保险决策依据;第三,对于保险所承保的小概率风险,普通消费者并非按照公平保费与实际保费比大小的方式进行决策,而是会采用“门槛概率原则”“便宜就买原则”等“快捷方式”进行投保决策。

因此,现实中的消费者不会像逆向选择理论中所推演的那样行事,在现实中,逆向选择问题远没有主流保险经济学所预测的那么严重,或者说,逆向选择理论是部分失

灵的。尤其是当保险承保风险的主观出险概率低于主观门槛概率时,消费者根本不会考虑保险,自然也就不存在逆向选择问题。

### (二)道德风险理论的失灵

道德风险之所以会导致保险市场失灵,前提假设是理性的消费者有积极投保的意愿,但在投保后,保险公司无法观察到被保险人的风险控制行为并据此调整保险价格,由此被保险人丧失了采取风险控制行为的动力,产生了道德风险问题。但问题是,由于人们会采用门槛概率原则进行投保决策,这导致大量非理性消费者根本就不会进入保险市场,因此,道德风险问题其实没有保险经济学中所描述的那么严重。也就是说,保险经济学中所讲的,由于道德风险问题导致人们最终选择“不投保”(并自行进行风险控制),原因很可能并非是因为道德风险导致保险产品价格较高,而是因为人们采用门槛概率原则进行决策所导致的。

### (三)即便信息对称,保险市场仍然失灵

进一步地,主流经济学将保险市场失灵归因为信息不对称导致的逆向选择和道德风险问题,核心是指保险公司无法掌握所有消费者的风险信息 and 风险控制信息,无法通过精准定价来反映客户的客观风险,进而导致了逆向选择问题;也无法通过随时根据客户风险控制行为调整价格以便给予客户风险控制激励,引发了道德风险问题。但事实上,在保险交易中,即便保险公司能够掌握所有潜在消费者的所有风险信息和风险控制信息,让信息对称起来,保险公司能够对每一个客户进行准确定价,或者能够随时根据客户风险控制水平调整保险费率,我们预期保险市场上的交易也不会显著增加,保险市场仍然是失灵的。

因为,消费者自己对自己的风险也是信息不对称的,消费者也无法计算自己的期望损失和公平保费,这是主流经济学理论所没有讨论过的。由此导致,第一,这个保费是

否公平,消费者其实并不知道;第二,只要出险概率够低,无论如何定价,消费者可能都会忽略这样的风险。

于是,消费者无法像逆向选择理论和道德风险理论所预期的那样进行保险决策,也就是说,逆向选择理论和道德风险理论其实都是失灵的,逆向选择和道德风险其实并非保险市场失灵的主要原因。

### (四)外部性理论的失灵

损失外部化问题的前提其实也是假设消费者精于算计,导致其不会购买额外的责任保险来解决自己本来可以外部化的损害赔偿。但是,一方面,消费者自己无法准确评估自己的风险,无法预计到未来的最大赔偿额;另一方面,即便能够准确评估自身的风险和未来最大赔偿额,也无法判断保险价格是否合适。因此,买多少保险,多买了还是少买了,消费者自身其实并不清楚。此外,外部性问题主要存在于第三者责任保险领域,人们之所以不愿购买第三者责任险或赔偿限额购买不足,主要原因也不是外部化问题,而是门槛概率原则在起作用。

### (五)保险市场失灵另有主要原因

综上所述,保险市场失灵的主要原因并非主流保险经济学中所讲的逆向选择、道德风险和损失外部化问题。最关键的原因,一是消费者对自身的风险评价完全是主观的,会产生极大的风险判断偏差;二是消费者往往对损失风险呈现风险喜好态度;三是消费层次性导致的保险消费滞后性。

以上三点,集中体现为大部分消费者不愿为小概率风险购买保险,或者说,消费者会采用“门槛概率决策原则”进行决策。所谓门槛概率决策原则,是指只要主观出险概率未达到消费者认为需要管理的水平,消费者就会忽略该风险的存在,不会为此风险购买保险。一位从事保险销售的朋友对笔者说:“企业财产保险这产品不好销售,多数中小企业不愿购买,主要原因就是保险事故不

太会发生。也有个别客户非常愿意购买,原因是曾经遭受过损失,如有一家企业持续每年购买企业财险,原因是2008年雪灾压垮了他们的厂房。”

### 三、保障型保险市场失灵的主要原因

#### (一) 低估风险

保障型保险市场失灵的第一个原因是多数消费者会低估风险,这一点与新古典经济学中假设的个体可以准确评估风险相冲突。

##### 1. 低估出险概率

基于特沃斯基和卡尼曼的研究,人们进行风险判断时主要使用可得性启发式来评估风险事件发生的频率或概率。当个体采用可得性启发式进行风险判断时,个体的记忆中既有自身经历的风险事件(直接经历),也有曾经观察到的自己周边他人遭受的风险事件(间接经验),两者都可以被个体从自己的记忆中提取出来,用于评估自己面临的同类风险的大小。显然,自身经历的风险事件会比他人遭受的风险事件更容易从记忆中提取,因此,直接经历相对于间接经验对自己风险判断的影响要大得多。

由此看来,信息不但有数量问题,还有质量问题,越是自身经历的、越是有刻骨铭心体验的、越是生动活泼的风险事件,就越容易留在我们的记忆里,将来就越容易被调用出来进行风险判断,越是高质量信息。相反,越是别人经历的、越是遥远的别人经历的、越是没有深刻体验的风险事件,就越不容易留在我们的记忆里,将来也就更不会用来进行风险判断,这种信息的质量较差。相对而言,统计数据这类信息太呆板、太缺乏生气了,不会给人以任何风险事件的体验,信息质量最差。通常,信息质量越高,对个体的风险判断影响越大,因此,统计数据对个体的风险判断几乎不会产生影响,这正是消费者不会采用保险经济学中所认定的“基于统计数据进行风险评估”而是采用“可得性启发式”的原因。

在仅考虑高质量风险信息即直接经历

的条件下,对于小概率风险而言,多数人都没有直接经历过这样的风险事件,所以,在风险判断时,这些人根本回想不到相关的事件或例证,在可得性启发式的思维模式下,自然会低估这类风险的出险概率。由于无法从大脑中提取任何例证,多数人甚至会做出这类风险基本不存在的判断。反过来,对于那些经历过小概率风险(概率较低时损失程度往往较大)的少数人而言,往往留下了刻骨铭心的感受,在风险判断时极易提取到例证,进而做出此类风险较大的判断,出现高估风险的状况。而且,出险概率越低,意味着占比更大的人们从未经历过这样的风险,低估风险的现象会更严重。

从低质量风险信息即间接经验来看,风险事件发生地离自己越近,越是亲朋好友经历的事件,个体体验感或受到的刺激性就越强,越会存入记忆,成为自己未来判断风险大小的例证,因而越会高估风险。反之,风险事件发生地离自己越远,则越会低估风险。

尽管间接经验能够在直接经历基础上提升人们对小概率风险的感知,但总体而言,对于保险所承保的小概率风险,由于缺乏经验和记忆,多数人都低估;而那些有经验并形成记忆的少数人则会显著高估风险。而且,出险概率越低,低估风险的人群占比越大,高估风险的人群占比越小。

##### 2. 低估损失程度

除了出险概率多数人会低估外,对于损失程度,由于缺乏经验,人们其实也是根据记忆和想象得出的。例如,有经验的个体对某些商品是贵还是便宜的判断,并不取决于商品的成本和个体的收入水平,而是取决于其曾经的购买经验和记忆,如果记忆中某种商品的价格是10元钱,现在卖20元,他就会认为贵,全然不顾自己收入的提升和商品生产成本的提升。

在依据损失经验和记忆评估损失程度的情况下,对于保险所承保的小概率风险,多数人都缺乏实际损失经验,自然也就无法形成相关记忆,自然也就无法对未来的实际



损失,如死亡造成的家庭收入损失和各种困难,重大疾病造成的医疗费用和各种间接损失等,做出合理的估计。在缺乏损失经验的情况下,一方面,基于想象评估损失时往往会遗漏部分损失项目,比如在评估重大疾病造成的损失时只考虑医疗费用,未考虑收入损失;另一方面,人们依据某些听来的损失数据作为参照点来评估,也会由于忽略未来长期的通货膨胀而低估损失程度。低估损失程度会降低人们的投保意愿,或导致投保金额的不足。

##### 3. 低估风险导致保险市场失灵

总体而言,对于小概率风险,多数人低估风险(包括出险概率和损失程度)必然导致多数人缺乏保险购买意愿,无论其采取理性决策方法还是主观决策方法(如门槛概率决策原则)。反过来,少数高估风险的人则有强烈的保险购买意愿。



如此来看,主流保险经济学中风险评估的“平均主义”思维严重忽略了消费者的“个性”,如果像主流保险经济学那样将所有消费者的投保意愿值进行平均,也许大家都还有些投保意愿,但实际上,由于消费者“个性”十足,消费者保险购买意愿值的分布严重不均,少数人有强烈的购买意愿,多数人则缺乏购买意愿。更要命的是,那些遭遇极端灾难的人,还没有来得及将意愿转化为行动,就离开了人世。

## (二) 风险喜好

一直以来,经济学家都认为个体对金钱的感受或效用服从边际递减定律,即随着财富增加,个体感受到的效用增加是边际递减的。但反过来,对于边际效用递减的效用函数来说,当个体的财富逐渐减少时,个体感受到的效用减少额是边际递增

的。但无论财富增减,个体都是风险厌恶的。个体在面临损失风险时是风险厌恶的,这正是保险经济学认定的个体愿意购买保险的主要原因(在正确评估风险并计算期望损失的基础上)。

### 1. 损失情形下人们呈风险喜好态度

直到1979年,卡尼曼和特沃斯基提出了前景理论,该理论提出了参照点的概念,认为个体在决策时,会基于参照点确定是收益还是损失,而且,无论在参照点右方(收益)还是左方(损失)都呈现边际回报递减特征,即,在参照点右方,收益增加带来的效用增加额边际递减;在参照点左方,损失增加带来的效用减少额也是边际递减。由此,在收益不确定情形下,与主流经济学类似,边际效用递减的个体仍然保持风险厌恶的特征;但在损失不确定情形下,与主流经济学相反,边际效用(事实上是边际效用的绝对值)

递减的个体则呈现风险喜好特征。

需要说明的是,由于损失带来的边际效用为负值,因此,损失情形下的边际效用递减,其实是指损失增加带来的效用减少额递减,或边际效用绝对值递减。例如,基于参照点(如现状),损失1000元带来的效用减少额大于损失2000元带来的效用减少额的1/2,即 $|U(-1000)| > \frac{1}{2}|U(-2000)|$ ,而 $U(-1000)$ 和 $\frac{1}{2}U(-2000)$ 其实都是负数,这就体现了边际递减。

### 2. 风险喜好导致人们不愿意购买保险

既然个体在面临损失情形下是风险喜好的,在能够准确评估风险并计算期望损失的情况下,个体就不愿意支付纯保费去购买保险,更不愿意支付高于纯保费的实际保费去购买保险。例如,当风险喜好的个体面临以1%的概率损失10万元的风险时,即便保险公司仅收取该风险的纯保费1000元,个体不投保的期望效用也高于投保的期望效用。

读者可能的疑问是“前景理论不是解释了人们愿意购买保险吗?”。是的,在前景理论中,人们之所以愿意为小概率风险购买保险,卡尼曼和特沃斯基给出的原因是人们高估了小概率风险。但如前所述,多数人会低估而不是高估小概率风险,所以,前景理论中的高估小概率风险与现实不符。事实上,在前景理论中,出险概率是提前告知被试者的,所谓“高估小概率风险”是根据被试风险喜好态度和决策结果倒推出来的,并冠名为决策权重,以取代概率。

## (三) 消费层次性导致的保险滞后性

一直以来,主流经济学理论将保险决策归类在“不确定条件下的选择”中,与消费选择理论分割开来,而且,在主流的保险决策理论中,认定消费者只根据投保和不投保两种选择的期望效用对比进行保险决策,而不考虑预算约束。

### 1. 保险消费需要考虑预算约束

这种保险决策思维模式有很大的缺陷,因为消费者买保险肯定要考虑自己的预算

约束,保障型保险其实是个体消费目录的一部分。因为保障型保险其实与一般消费品无异,都是买来用一段时间,用完就没有了,需要就再买。只不过保险的用途比较特殊,是为了保障消费者已有的物品或财富不会由于可保风险的发生而遭受损失。

既然保险消费要考虑预算约束,保险消费就取决于保险给消费者带来的边际效用。根据消费选择理论,所有商品和服务都在消费者那里展开竞争,在预算有限的情况下,能够带给消费者边际效用较大的商品或服务将会胜出。

### 2. 保障型保险的边际效用相对较低

那么,保险带给消费者的边际效用到底如何呢?从个体的消费需求来看,其消费品类其实是逐步升级的。当消费者很穷,饭都吃不饱时,只有食品才能带给他最大的边际效用,其他商品的边际效用几乎为零,此时,消费者只会购买食品;随着收入增加,消费者逐渐可以吃饱了,服从边际效用递减定律,食品的边际效用就降到了很低的水平,然后他希望穿得暖和一点,此时,服装的边际效用相对较高,但其他商品的边际效用依然很低,消费者在购买食品之外开始进行服装消费;随着收入进一步升高,消费者吃饱穿暖了,食品和服装的边际效用大幅降低,消费者可能开始追求住

房升级和出行工具升级,租房可能变成买房,自行车可能换成了汽车……可以看出,消费者的消费品类是随着其自身收入水平的增加而逐渐升级的,马斯洛的需求层次理论也论证了这一点。

那么,保险到底属于哪个消费层级呢?首先,保险并非是与“吃穿住行”一样的刚需。所谓刚需,是指可以差一点,但必须要有,否则活不下去。因此,保险消费肯定是在刚需之后。其次,保险不仅不是刚需,还属于市场营销学所指的“非渴求商品”,因为,与一般消费品不同的是,一般消费品买来就能起作用或给消费者带来体验效用,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,体验效用较低。由此导致了人们对保险的常见思维模式“我可以打赌风险不会发生在自己头上,省下这些钱我干啥不好呢!”。从经济学中的效用理论来看,对于大多数人来说,保险消费只能带来决策效用,但很少能够带来体验效用(即体验到保险公司赔付带来的好处),因此,对于小概率风险,多数人都认为购买保险没啥用处,而少数体验到保险好处的消费者则坚定地认为一定要购买保险,呈严重的两极分化状态。

### 3. 保险消费的滞后性

因此,对多数人而言,人们对保险产品的需求强度不仅弱于“吃穿住行”等刚需,而

且也弱于其他一般消费品。对多数人而言,只有随着收入提升,一般消费品的边际效用降到很低水平时,保险带来的边际效用才会露出头角,进入消费范围。所以,保险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。

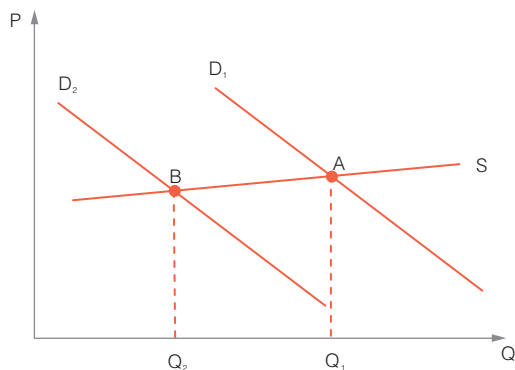
同理,在保险产品内部,不同产品带给消费者的边际效用也不相同。显然,保险风险出现概率越高的产品,消费者的体验效用就越高,需求强度就越大,越是位于消费序列的前面;反之,保险风险的出险概率越低,消费者的体验效用就越低,越是位于消费序列的后面。这也是车险需求强于寿险需求的原因。

其实,前面多次提到的“门槛概率决策法”与这里所讲消费升级理论是内在一致的,而且,随着财富水平的提升,消费者的门槛概率会逐步降低,更多小概率风险会进入消费者的考虑和管理之列。

## 四、结论

如上所述,保障型保险市场失灵的主要原因有三个:一是消费者低估风险,二是消费者效用函数是风险喜好而非风险厌恶的,三是消费层次性导致的保险消费滞后性。与新古典经济学中的理性人相比,这三点都体现出了消费者的非理性,正是由于消费者的非理性,导致人们对保障型保险的需求比较疲弱,使得保险市场严重偏离了有效率的均衡状态,保险交易量严重低于有效率的均衡状态。而且,出险概率越低,保障型保险市场偏离有效市场越严重。

如图所示,如果消费者是理性的,可以准确评估风险,呈风险厌恶态度且体验效用与决策效用一致,则有效率的均衡状态位于A点,市场交易量为 $Q_1$ 。但是,由于消费者是非理性的,会低估风险,呈风险喜好态度且体验效用往往低于决策效用,则导致保险需求疲弱,保险市场均衡点位于B,实际市场交易量 $Q_2$ 大幅低于有效率状态下的理想交易量 $Q_1$ 。■



► 图 需求疲弱导致保险市场均衡远离有效率均衡状态