

行为保险学系列(二十二): 行为保险学研究现状综述

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。

过去60多年来,基于新古典经济学的现代保险经济学取得了辉煌成就,在风险分摊机制、保险需求、信息不对称下的保险市场均衡、保险组织结构、保险监管等方面产生了大量研究成果,形成了现代保险经济学体系(Dionne,2013;Zweifel and Eisen,2012;魏华林、朱铭来、田玲,2011;张庆洪,2004)。尤其引人注目的是,保险业实践催生了逆向选择理论和道德风险理论,逆向选择理论和道德风险理论又被一般化进而推广到了其他领域,用于指导各行各业的管理实践,这正是理论与实践相互影响、相互促进、螺旋上升的美妙景象。

但是,随着保险市场的发展,越来越多的保险市场现象无法用基于新古典经济学的现代保险经济学给出合理解释,这些现象也不是逆向选择和道德风险的必然结果。根据Kunreuther et al.(2013)和郭振华(2018)的综述,保险市场至少存在现代保险经济学无法解释的十六个“异象”。

保险需求类市场异象包括:(1)人们对“小概率、大损失风险”投保不足(Tobin and Calfee,2005;Insurance Information Institute,2005);(2)人们对“大概率、小损失风险”过度投保(Schwarz,2009;Huysentruyt and Read,2010;Browne et al.,2015);(3)人们喜欢选择“低免赔”或“无免赔”保险(Cutler and Zeckhauser,2004;Sydnor,2010);(4)人们更愿意购买返还型保险而非纯保障型保险(Johnson et al.,1993);(5)不愿购买养老

年金保险(Schaus,2005;Benartzi et al.,2011);(6)中小企业保险需求疲弱(郭振华,2018);(7)灾后积极投保,长时间不出事就放弃投保(Johnson et al.,1993;Michel-Kerjan et al.,2012);(8)政府也有不少保险需求。保险供给类市场异象包括:(1)保险销售难,尤其是对个人客户和中小企业客户(魏华林、李金辉,2009),存在“令人厌恶”的保险代理人制度,并导致巨额保险销售成本(郭振华,2018);(2)对同标的同产品,不同公司的风险评估和定价差异极大,财险市场杀价往往头破血流;(3)社会医疗保险主要承保小损失风险而非大损失风险,无法解决因病致贫问题;(4)对巨灾保险,灾后大幅提价甚至不敢承保、长期不出事则低价倾销(Jaffee and Russell,2003)。供需互动的保险市场异象包括:(1)保险交易量低于预期;(2)保险产品严重错配,该买的没买,不该买的买了很多(Cutler and Zeckhauser,2004;Bernheim et al.,2003);(3)保险行业形象很差(McKinsey and Company,2010;Karl and Wells,2016);(4)形象如此差的保险业居然长期处于朝阳产业状态。

上述大量市场异象,说明现代保险经济学与保险业实践的鸿沟越来越大,理论已经与实践产生了系统性偏离(Cutler and Zeckhauser,2004;Kunreuther et al.,2013),导致:(1)仅仅掌握现代保险经济学体系的专业人士无法深入理解保险实践;(2)保险行业资深人士则抱怨理论落后于实践,甚至



美国自然灾害问题启动了行为保险学研究

认为似是而非的理论影响了保险业的发展。

因此,迫切需要新的保险经济学理论为各种保险市场异象给出合理有力的解释,而这一新的保险经济学理论就是呼之欲出的“行为保险学”。下文首先对行为保险学进行简单界定,然后对国内外行为保险学研究现状进行综述。

一、行为保险学的界定

与行为经济学研究心理、社会、认知和情绪因素对个体和群体的经济决策的影响类似,行为保险学研究心理、社会、认知和情绪因素对经济主体保险决策和保险经营决

策的影响,以及上述决策和行为对保险市场的影响。

行为保险学主要是为了解释保险市场异象而兴起,与标准保险经济学最大的区别是:标准保险经济学假设决策主体是理性的,而行为保险学假设决策主体是有限理性的。

标准经济学中理性的基本含义是,个体是自私的,会追求自身利益的最大化,其选择或行为通常都是最优的,例如,在保险决策中,消费者会追求自身的期望效用最大化,保险公司会追求利润最大化,无论消费者的行为还是保险公司的行为,都是其利益最大化下的最优行为。行为经济学认为,个

体是有限理性的,如西蒙所述,人类计算能力有限,只能追求“令人满意的”选择,而不是基于新古典经济学的“全局最优的”选择,有限理性是信息成本太高或决策成本太大的自然结果。

二、国外研究现状及发展动态分析

保险市场上出现的各种异象推动学者们开展行为保险学研究,国外相关研究主要分为六个方面:(1)美国自然灾害问题启动了行为保险学研究;(2)心理学中“不确定状况下的判断和决策”研究成果助力行为保险学研究;(3)对非理性保险需求的解释和相

关实证研究；(4)保险供给的非理性行为及其解释；(5)Kunreuther等人(2013)建立了一个基于行为经济学的保险市场分析框架；(6)国外保险学术界举办专门会议呼唤建立行为保险学理论。

第一,美国自然灾害问题启动了行为保险学研究。1970年代,在美国,White、Slovic和Kunreuther三位教授最早观察到了人们在应对自然灾害时的奇异行为,即政府的抗灾计划往往假设人们的行为是经济理性的,可能遭受自然灾害的理性家庭会购买相关保险。但实践表明,人们的行为并非经济理性的,即便政府补贴保费,大量灾区家庭也不会主动购买洪水保险(Kunreuther et al.,1977,1978;Slovic et al.,1974)。上述市场异象激励学者们寻求影响人们保险决策的心理、社会等因素,学者们逐渐意识到,只有真正理解人们在风险状况下的思维和决策机制,才能制定出真正有效的灾害管理政策。

第二,“不确定状况下的判断和决策”研究成果助力行为保险学研究。(1)1970年代初,心理学界对人们在不确定状况下的判断发展出了系统研究成果,发现人们在估计不确定事件的概率或不确定量值的数值时,会采取若干“启发式原则”将复杂任务降低为简单的判断操作,包括代表性启发式、可得性启发式、调适和初始化启发式等,这些启发式原则虽然被广泛使用,但人们的判断结果却与理性计算结果有很大偏差(Tversky and Kahneman,1974)。将其运用到保险决策中就发现,既然人们在风险判断上存在偏差,自然会导致其保险决策偏离标准保险经济学的预测。(2)1979年,卡尼曼和特沃斯基提出了不确定条件下的风险决策模型“前景理论”,认为人们在基于参照点的损失条件下呈现风险喜好而非风险厌恶,并且用高估小概率风险解释了人们为何会购买保险。

第三,对非理性保险需求的解释和相关实证研究。(1)相关理论研究主要聚焦于人

们为何不愿为小概率大损失风险投保。最有代表性的解释是Kunreuther和Pauly(2004,2006)提出的“门槛决策理论”。该理论认为,只有当出险概率超过个体自己认定的心理阈值时,个体才会关注该风险,否则,人们就认为风险不会发生,无需购买保险。为什么人们会采取门槛决策法呢?首先是因为人是有限理性的,不但信息不全,而且只有有限的时间和能力来处理信息,只能采用直觉法进行决策(Kahneman and Tversky,2000;Gilovich,Griffin and Kahneman,2002);其次是因为信息搜寻成本较高,出险概率低导致买保险的收益低,而概率低导致信息搜寻成本高,由于信息搜寻成本大过买保险的收益,所以,人们不会考虑为“小概率大损失风险”购买保险。(2)非理性保险需求的实证研究。大多数保险实验研究都聚焦于小概率风险的投保决策,探求人们不愿为小概率风险投保的原因,如Slovic等人(1977)、McClelland等人(1993);Ganderton等人(2000)和Laury等人(2009)通过实验验证是否存在“出险概率低导致投保率低”这一因果关系,但研究结果并不一致支持这一假设。此外,Friedle et al.(2014)通过实验研究人际比较对投保率的影响,发现当风险之间具有相关性时(如自然灾害风险),在人际比较作用下,人们的投保率低于风险之间没有相关性的情况。Jaspersen and Aseervatham(2017)通过实验研究发现,代表性启发式和情感启发式思维会对保险需求造成影响。

第四,保险供给的非理性行为及其解释。从现实来看,保险公司的供给行为也具有非理性特征,如大型灾难事件发生导致保险公司发生大规模赔付后,保险公司往往会大幅提高保险费率,甚至拒绝承保,即便这类业务会给公司带来较高的期望利润也是如此。针对上述现象,Greenwald and Stiglitz(1990)提出的解释是,即便分散化投资的股东是风险中性的,保险公司的管理层往往也

是风险厌恶的,追求期望效用最大化而不是期望利润最大化。保险公司管理层为何会风险厌恶呢?因为公司管理层将其最大的资产“人力资本”投入了保险公司,无法实现理想的分散化投资,当保险公司出现无偿付能力甚至破产时,管理者的职业声望会受到很大损失。Kunreuther et al.(1993)和Cabantous et al.(2011)则对保险公司核保师们的承保决策进行了调查研究,发现财险公司和再保险公司的核保师在定价和承保决策中呈现风险厌恶和模糊厌恶,当风险较大或模糊不清时,倾向于调高价格甚至直接拒保。

第五,Kunreuther等人建立了保险的行为经济学分析框架。2013年,Kunreuther、Pauly和McMorrow合作出版了《保险与行为经济学:在最容易被人误解的行业提升决策水平》,该专著研究了保险市场上买方、卖方和监管者的实际行为,将其与标准经济学模型的预测结果进行对比,发现保险市场参与者的实际行为常常偏离标准经济学的预测,“异象”很多,然后,基于行为经济学,探讨了这些异象发生的原因。在理论构建方面:(1)从需求角度,该专著建立了一个多目标需求模型。该模型认为,消费者的保险购买决策是多目标的,而不仅仅是为了效用最大化,这些目标包括:投资目标、满足第三方(如债权人)要求、情绪目标(如消除担心)、满足社会准则或认知规则(别人都买自己就买)、保持与营销员的关系等。这些目标的权重因人、情形和时间而异,自然会导致保险消费偏离理性行为。(2)从供给角度,该专著建立了一个描述性的供给决策模型。该模型认为,保险公司的管理者往往是风险厌恶和模糊厌恶(ambiguity averse)的,当风险较大或无法准确评估时,公司管理层会过高定价甚至拒绝承保,导致公司行为偏离了利润最大化目标。

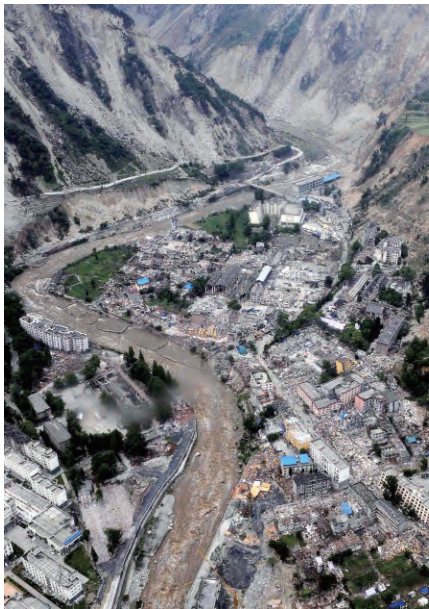
第六,国外保险学术界呼唤行为保险学。(1)Outreville(2010)提出,分析和理解保

单持有人的行为,是保险领域的重要问题,呼唤将行为学研究方法应用于保险领域,并称这一新领域为“行为保险学(Behavioral Insurance)”。(2)2011年,佐治亚州立大学风险经济分析中心与慕尼黑风险与保险中心共同举办了第一届“行为保险学”国际会议,四篇会议论文在《Journal of Risk and Uncertainty》专刊发表,均聚焦于人们的低投保率问题,Richter、Schiller 和 Schlesinger (2014)在总结性论文《行为保险学:理论与实验》中提出,鉴于行为学模型在经济学和金融学中越来越流行,保险市场也需要行为学的加入。(3)Harrison and Richter(2016)讨论了行为保险学的5种研究方法:理论研究法、模拟调查法、实验室实验法、实际数据分析法和田野自然实验法。

三、国内研究现状及发展动态分析

我国学者也很关注保险市场的各种异象,尤其关注人们的非理性保险需求,特别地,2008年汶川地震发生后,对巨灾保险的非理性需求引发大量关注,还有少量学者尝试建立基于行为经济学的保险决策模型。下面就这三部分内容进行综述和分析。

第一,非理性保险需求的行为经济学解释研究综述:施建祥、朱丽莎(2006)将人们的保险购买行为看成一个心理过程,阐述了启发性偏差、风险喜好和心理状态对保险需求的影响;魏华林、李金辉(2009,第2章)认为夸张的贴现可能是人们对大风险投保不足的最重要原因。王稳等(2009)采用实验研究发现,与国外一样,大多数中国被试者也不愿为“小概率大损失风险”投保,更愿意为“大概率小损失风险”投保。孙蓉和费友海(2009),周振和谢家智(2010),田玲、姚鹏和王含冰(2015)均发现,风险感知偏差是导致人们不愿购买农业保险和巨灾保险的部分原因。Chang, Huang and Wang(2018)采用健康保险数据分析发现,人们的健康保险购买行为和取消行为受城市日均空气污染



指数波动的影响,呈非理性波动。

第二,巨灾保险需求不足研究综述:2008年发生的雪灾和汶川地震引起巨灾保险研究的“井喷”现象,张庆洪等(2008),何小伟、高进(2010),喻贝凤、张乐柱(2010)在综述巨灾保险市场失灵的原因时,在需求方面强调了消费者非理性决策的作用,包括风险感知偏差导致低估风险、过度自信和夸张的贴现等。卓志、丁元昊(2010)在回顾前景理论的基础上,认为巨灾保险需求不足可以被解释为:小概率巨灾风险,通常被人们本能地忽略,但当巨灾发生时,巨大的恐惧感等使人们的需求在短时间内显著上升。赵正堂(2010)从行为经济学出发,认为巨灾保险市场失灵可用保险人风险厌恶、公众对巨灾风险的极端反应(要么忽视要么反应过度)来解释。卓志、邝启宇(2014)基于风险感知和前景理论分析了巨灾保险市场的演化博弈均衡,认为消费者的风险感知是影响巨灾保险市场均衡的重要因素。

第三,行为保险学理论的构建。完颜瑞云、锁凌燕(2016)采用前景理论的价值函数和决策权重函数构建了一个更加符合现实消费模式的保险消费决策模型。郭振华(2017,2018)发表行为保险学系列论文,从保险需求角度,首先讨论了保障性保险理性

投保决策理论的缺陷,经过对风险评估方式和效用函数进行改进后,初步构建了保障性保险的行为投保决策理论;其次讨论了储蓄性保险理性投保决策理论的缺陷,经过改进后初步构建了储蓄性保险的行为投保决策理论。从保险供给来看,郭振华(2018,2019)在分析标准保险供给理论及其缺陷的基础上,初步构建了行为保险定价理论、行为保险产品设计和行为保险分销理论。此外,郭振华还从行为经济学角度讨论了保险市场失灵的真正原因及其解决办法。

四、相关研究的不足和未来发展方向

总体来看,心理学和行为经济学为发展行为保险学提供了较好的理论基础,建立行为保险学已成为国内外保险学术界的共识和追求。

从国外相关研究来看,现有研究还存在如下不足:(1)对保险需求的非理性问题,已有代表性成果的缺陷是:前景理论不但决策场景与实际投保决策不符、未考虑极端损失情形的投保决策问题,而且几乎无法解释任何保险需求异象;Kunreuther等人(2013)建立的行为保险需求模型虽然能够解释很多市场异象,却存在决策变量过多、决策目标过于宽泛等问题,缺乏好理论的简洁性;(2)对保险公司非理性行为的研究,已有代表性成果的缺陷是:缺乏对发展中国家普遍存在的保险销售难、存在成本高昂的保险代理人制度、差异极大的同标的同产品定价、保险业形象差等方面的深入研究和理论阐释。

从国内相关研究来看,学术界对行为保险学的研究力量尚有不足,传统的基于新古典经济学的保险经济学仍处于优势地位,已经形成的行为保险学理论还需要进一步锤炼和深化。

希望通过若干年努力,国内外学术界能够逐步建立起系统简洁的行为保险学理论体系,对保险市场异象给出合理有效的解释。■