

## 行为保险学系列(三十三): 价格监管对保险市场的影响

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。

行为保险学系列(三十二)提出,基于精算思维的价格监管与基于利润最大化思维的保险公司实际定价之间存在天然矛盾,会对稚嫩型保险公司形成“最低限价”,对具备核心竞争力的成熟型保险公司形成“最高限价”,这必然会对保险市场造成重大影响。

本文分析价格监管对保险市场形成的具体影响。

### 一、价格管制的心理学基础:监管层风险厌恶程度高于保险公司

对保险市场进行观察,我们可以发现,欧美成熟型保险公司尤其是再保险公司倾向于高度风险厌恶,而我国的保险公司的风险厌恶程度要相对弱很多。几年前,我曾经听到几家保险公司高管在一起聊天,说老板最关心的是利润,风险管理远没有利润那样重要,监管机构则远比老板重视风险管理。

保险监管机构显然比保险公司的风险厌恶程度更高,主要原因是保险监管机构承担着保护消费者利益和防范保险业系统性风险的重要职责,这一职责通过国家行政管理体制得到了强化,为了对上一级行政部门负责,保险监管机构往往比保险公司更加重视行业风险管理。

而对保险公司而言,其风险态度相对要偏好得多,原因包括:一是多数股东都难以理解或适应保险公司开业后需要很多年才能盈利的经营特征,往往将其他行业的盈利

周期体现在对保险公司管理层的要求和考核中,导致保险公司的行为倾向于急功近利,风险控制趋于放松;二是我国保险公司经营时间普遍较短,尚未发生过多家公司同时倒闭之类的系统性风险事件,公司股东和管理层大脑中很难形成像瑞士再保险公司那样警钟长鸣的经营思维和决策习惯;三是我国保险行业既有严格的牌照管制或准入管制,又缺乏退出机制或淘汰机制,每家公司似乎都有显性的中国保险保障基金风险保障和隐性的政府信用背书,导致部分保险公司经营中存在一定的道德风险。

保险公司的上述风险喜好特征和行为,会进一步增加监管层的监管压力,导致更强的监管层风险厌恶。

由此推测,监管层风险厌恶程度较大,很可能是其采用精算思维或成本思维进行价格监管的原因,其心理预期很可能是:“各家公司果真如此定价,则每家公司的每个产品都会盈利,都不会给公司带来偿付能力问题,每家公司的财务都非常稳健,自己的偿付能力监管和消费者利益保护也就成功了。”

也正是基于上述原因,监管层对“过高定价”的容忍程度很可能远高于对“过低定价”的容忍程度,因为前者不但不危及保险公司的偿付能力,还会增强保险公司的偿付能力,进而会增强整个保险业的偿付能力。因此,最低限价的威力也就高于最高限价的威力了。

## 二、价格管制的实质：形成无数个最低限价

面对监管层的上述价格管制，保险公司可能采取的行为是：保险公司向监管机构申报保险费率时，会尽量将申报费率逼近自己产销计划中利润最大化的保险费率。因为按照监管规定，无论是审批型保险产品还是备案型保险产品，其销售价格必须等于审批价格或备案价格，任何改变保险费率的销售行为都是违规的，由此，申报费率越接近利润最大化费率，自己的经营损失就越小。

但是，监管机构工作人员的眼睛是雪亮的，过低或过高的费率可能会被否决，尤其是审批型保险产品。不过，如第一部分结尾所述，在风险厌恶程度较高的情况下，监管层对“保险公司定高价获取超额利润”的容忍程度显著高于“保险公司定低价形成亏损”的容忍程度。导致：(1)稚嫩型公司的申报费率通常高于自身利润最大化的费率，由此，申报费率对自己形成了最低限价；(2)具备核心竞争力的公司的申报费率，却可以通过在定价时采取保守假设来提高价格，基本可以与自身利润最大化条件下的费率保持一致。

因此，价格管制对保险市场的最大影响，是对初创型公司（还可能包括成长型公司）形成了最低限价。而且，由于各家公司的成本结构不同，各家公司向监管机构申报的保险费率不同，监管机构审批或备案费率后，相当于通过监管机构与保险公司之间的互动，在保险市场上形成了“无数（形容数量庞大）”个最低限价。

为什么是“无数”个最低限价呢？首先是因为每家初创型保险公司都会申报费率，而初创型公司数量众多；其次是因为每家初创型公司都会向监管机构申报大量的保险产品。以60家初创型公司各向监管机构申报200种产品为例，就会形成12000个最低限价。

## 三、最低限价对保险公司的影响

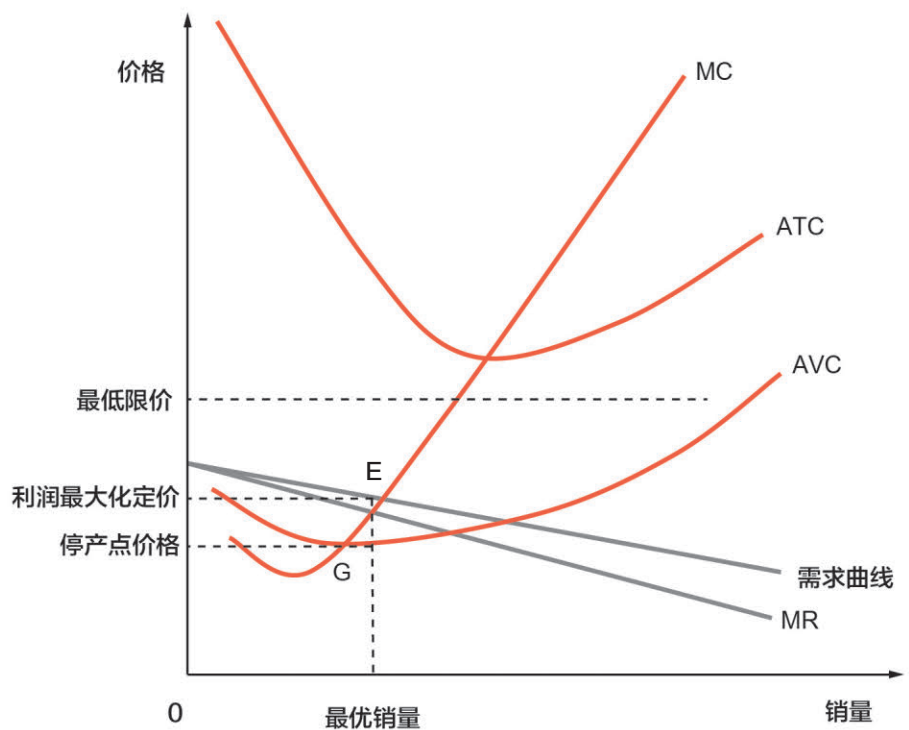
如前所述，最低限价基本不会对优质成熟型公司造成影响，只会对初创型公司（和成长型公司）造成影响，为此，这里只讨论受影响大的初创型公司。

图1分析了最低限价对初创型公司的负面影响。图中，初创型公司面对的是一条略微向右下方倾斜的需求曲线，边际收益曲线在其下方，追求利润最大化的初创型公司会选择边际收益MR等于边际成本MC时的销量作为最优销量，并将最优销量对应的需求曲线上的E点作为最优定价。

从图中可以看出，公司最优定价（或利

润最大化定价）高于G点对应的停产点价格，但高过的程度不大，而且，公司最优定价远低于平均总成本，公司是亏损的。但是，这个亏损额对公司而言是最优的，公司实现了亏损最小化（或利润最大化），这是由其市场竞争力所决定的最好结果。

但是，根据监管政策确定最低限价后，假定最低限价完全处于该公司需求曲线的上方，如图1中的“最低限价”所示，这意味着没有任何消费者会买该公司的产品，该公司的销量和销售收入均为零。这显然不是该公司的最优选择，在一些消费者愿意支付高于其平均可变成本的价格购买其保险的情



► 图1 最低限价对初创型保险公司的负面影响

况下,该公司却因最低限价而无法销售出去任一单位保险产品。与上述最优定价相比,公司的亏损额严重扩大了,该公司的所有固定成本都形成了亏损额。

可以想象,只要最低限价高于保险公司的利润最大化定价,都会带来类似的结果,即保险公司的亏损额扩大了(或者盈利额减少了),只是不同公司的亏损扩大程度不同而已。

可见,即便没有最低限价,追求利润最大化的初创型公司按照不低于停产点的方式来定价,也会面临需求疲弱、业务量少的尴尬;有了最低限价之后,由于最低限价高于其自身利润最大化的定价,初创型公司会陷入需求进一步萎缩、有价无量的悲惨境地。之所以说悲惨,是因为任何偏离利润最大化的定价都会使初创型公司的亏损进一步扩大。原因很简单,尽管价格上升了,但由于销量大幅下滑,销售收入扣除可变成本之后的“盈余”降低了,只能覆盖更少的固定成本。

#### 四、保险公司对最低限价的应对措施

上述最低限价带来的负面效果,显然不是初创型公司想要的。于是,追求利润最大化的初创型公司必然会想尽办法让保单的实际价格降下来,以逼近自身利润最大化的均衡点。可能的办法有如下几种:

第一,如果保单是由保险公司工作人员自己销售的,保险公司很可能会通过直接向客户提供额外服务、礼品礼券等方式来刺激客户购买,额外服务和礼品礼券实质上降低了保险价格。

第二,如果保单是由保险公司的专属代理人销售的,保险公司很可能会通过支付代理人更高佣金的方式,激励代理人销售更多的保单,而保险公司实际到手的保费收入就下降了。而保险代理人为了把保单卖出去,很可能会采取向客户赠送礼品、请客吃饭甚至返佣等方式来激励客户购买。

第三,如果保单是通过保险中介公司销售的,保险公司很可能会通过支付中介更高手续费的方式来降低自己实际到手的保费收入。在更高手续费的激励下,保险中介公司会更愿意销售幼稚型公司的保单,也更可能通过向客户提供一些礼券、礼品等来促进销售。

所谓上有政策、下有对策,上述措施都会使初创型公司逼近自己的最优选择或利润最大化均衡点,进而降低自己的亏损程度。

#### 五、“猫捉老鼠”与“老鼠躲猫”游戏的不断升级

初创型公司的上述行为化解或部分化解了监管层的价格管制政策,监管机构必然会想办法来制止,于是,监管机构会出台更多的监管规定来约束保险公司逃避监管的行为。例如,不允许保险公司向客户赠送保险合同之外的利益,不允许代理人向客户返佣,不允许向中介机构支付过高的手续费,等等。

而公司为了在市场上竞争和生存,同时为了满足监管规定,必然又会想出更多的逃避措施,而新发展出来的逃避措施又会带动更多更严厉的监管措施……如此循环下去。

#### 六、价格管制引发租值耗散

##### (一)租的含义

在经济学中,租是指资产带来的收入。比如,甲是地主,将土地出租会带来地租收入。再比如,乙是老板,有厂房和生产设备,雇佣工人生产物品后获得了销售收入,从销售收入中,扣除工资、水电费、增值税等可变成本后剩余的部分,就是老板所拥有的厂房设备带来的租值。

进一步地,租值的改变通常不会改变资产拥有者的行为。例如,除非地租降为零,无论地租的上升或下降,不会改变地主出租土地这一行为。再比如,拥有厂房设备的老板,除非销售收入扣除可变成本后的租

值降为零,厂房设备租值的升降也不会影响老板的生产行为,即只要租值大于零,老板就会生产,或不会停产(类似于前述的停产点思维)。

##### (二)租值耗散的含义和原因

租值耗散,是指资产本来可以带来的租值,由于某种原因而下降或消失了。最早提出租值耗散的是戈登教授。1954年,戈登以公海捕鱼为例,说明由于海洋公有或非私产,没有人收租,因而捕鱼人数过多,捕鱼的均衡点是捕鱼者们的总成本(可以想象为捕鱼者们的机会成本或放弃的工资收入)等于总产值,该渔场的租值为零。反之,如果渔场是私产,渔场的主人聘请员工捕鱼,聘多少员工呢?聘到工资支出(边际成本)等于边际产值(边际收入)为止,在该均衡点处,工资即是平均工资,而平均产值在边际产值之上,平均产值扣除工资后乘以员工总数就是渔场老板的租值。将海洋渔场公有与私有两种情形对比,可以发现,海洋渔场公有导致任何人都可以随意捕鱼,捕鱼者太多,以致公有渔场的租值被捕鱼的成本替代,导致海洋渔场本来可以带来的租值被耗散掉了。

租值耗散的主要原因是资源收入的权利没有被界定清楚,上例中如果海洋渔场属于私有,老板会约束捕鱼人数,进而获得租值。

##### (三)最高限价带来租值耗散

张五常将租值耗散的思维引申到价格管制理论中,以流行的保护穷人的最高限价制度为例,说明价格管制会带来租值耗散。张五常(2015)说:“如果一件物品的市值为七元,政府管制只准卖五元(最高限价),那两元的差额没有清楚的权利界定,在竞争下租值耗散会出现。这耗散会通过市价之外的其他决定竞争胜负的准则出现,例如排队轮购(在边际上,成功轮购者的最高时间成本是每件两元)。但排队的时间成本对社会什么贡献都没有,只在边际上替代了那两元





的所值,所以是租值耗散的浪费。”可以看出,最高限价制度下,买方过多,出现了类似于公海捕鱼的效果。从供给端来说,最高限价低于市价,导致供给量降低,量、价齐降,供给端的租值降低了;从需求端来说,无论竞争者是排队轮购还是托人找关系,对社会而言,这些行为都是明显的资源浪费(时间浪费或送礼浪费),这些资源本来可以用来创造社会财富,因而是租值耗散。

#### (四)最低限价也会带来租值耗散

这里,我将租值耗散思维用到最低限价制度中,看看是否也会引发租值耗散。在实施最低限价的市场中,如果一件物品的市值五元,政府要求必须卖七元,这两元的差额到底由谁来赚,也是没有清楚的权利界定的,于是供给方会群起竞争,可以想象,为卖掉每单位商品,在边际上,供给方最多愿意花费两元去竞争,在供给各方的竞争下,租值耗散会出现。例如,供给方通过向销售中介支付更高佣金或手续费的方式获得业务,或直接向客户赠送礼品礼券的方式获得业务,前者养肥了本来不需要养肥的中介,后者将钱收进来再买东西送出去,对社会而言都是浪费,都会带来租值耗散。

#### (五)“猫捉老鼠”和“老鼠躲猫”的进一步租值耗散

进一步地,如果价格管制政策制定者看到上述最低限价引发的卖方竞争行为,很可能会出台进一步的管制政策,如不允许向中介支付过高的手续费、不允许向客户赠送礼品礼券等。而公司为了在市场上竞争和生存,同时为了满足监管规定,必然又会想出更多的逃避措施,而新发展出来的逃避措施又会带动更多更严厉的监管措施。

上述“猫捉老鼠”和“老鼠躲猫”的各种行为会花费大量的社会成本,但很难从根本上杜绝供给方追求租值最大化或利润最大化的行为,会形成更高的租值耗散。■