Korisnost i osiguranje

Kakve informacije mogu postojati u komunikaciji tržišnih subjekata?

- Savršena informacija
- Asimetrična informacija

Primjer



Asimetrična informacija

- Kada jedna strana ne zna istinu dok druga zna
  - Primjer : rabljeni automobili (“market for lemons”)
  - Primjer: premija zdravstvenog osiguranja za ljude iznad 65
    - Intervencija države potrebna?
- Što je cijena nepoštenja?
- George Akerlof



Primjer



Signaliziranje prave informacije

- Mogući signali:
  - Garancije
  - Marka proizvoda
  - Licenciranje
  - Informiranje
- Strana koja zna informaciju snosi posljedice
- Da bi signal između suparnika bio vjerodostojan on mora biti takav da se teško ili skupo imitira (vara)

Moralni hazard

- Javlja se u svim ekonomskim aktivnostima kada akteri ne snose u potpunosti posljedice svojih akcija pa maksimiziraju vlastitu korisnost na štetu drugih

- Primjer: moralni hazard kod osiguranja javlja se kad god se mijenja ponašanje osiguranika zbog kupnje osiguranja pa se povećava vjerojatnost događanja nesreće

Negativna selekcija (Adverse selection)

- Zdravstveno osiguranje i pušenje
  - Pušači znaju da su izloženiji zdravstvenom riziku i zato žele kupiti zdravstveno osiguranje
  - Premija osiguranja računata po prosjeku stanovništva je nepovoljna za nepušače ali povoljna za pušače – samo pušači se osiguravaju

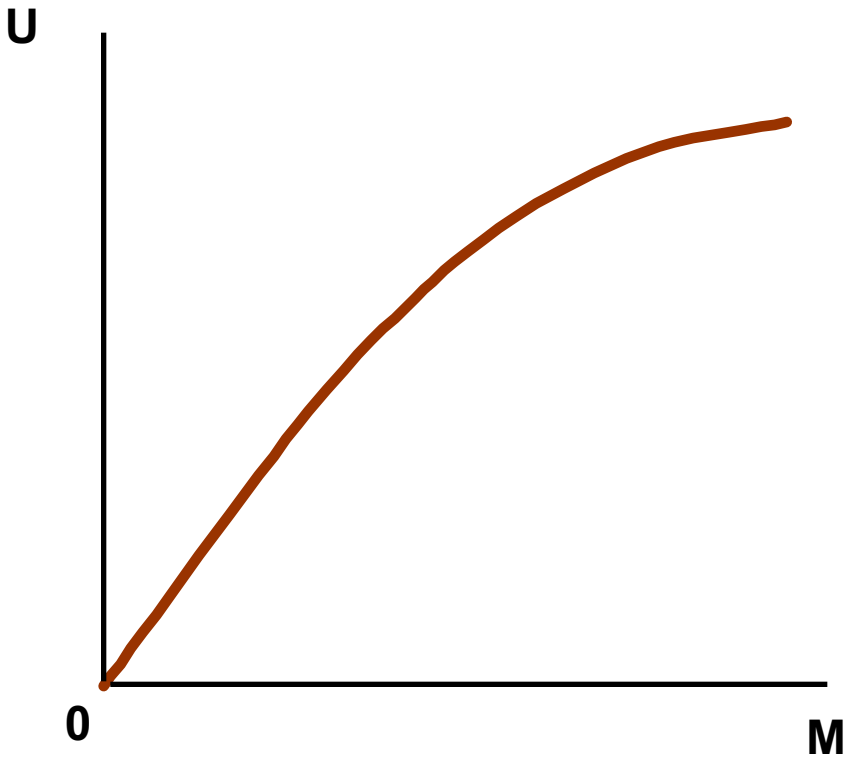
Nesklonost riziku i osiguranje

- Osoba je nesklona riziku ako ne voli rizik
- Takva osoba će biti sklona platiti više za osiguranje nego što će biti dugoročni prosječni trošak za osiguravatelja
- Ekonomisti pretpostavljaju da su ljudi općenito neskloni riziku
- Moralni hazard
- Negativna selekcija (adverse selection)

Korisnost

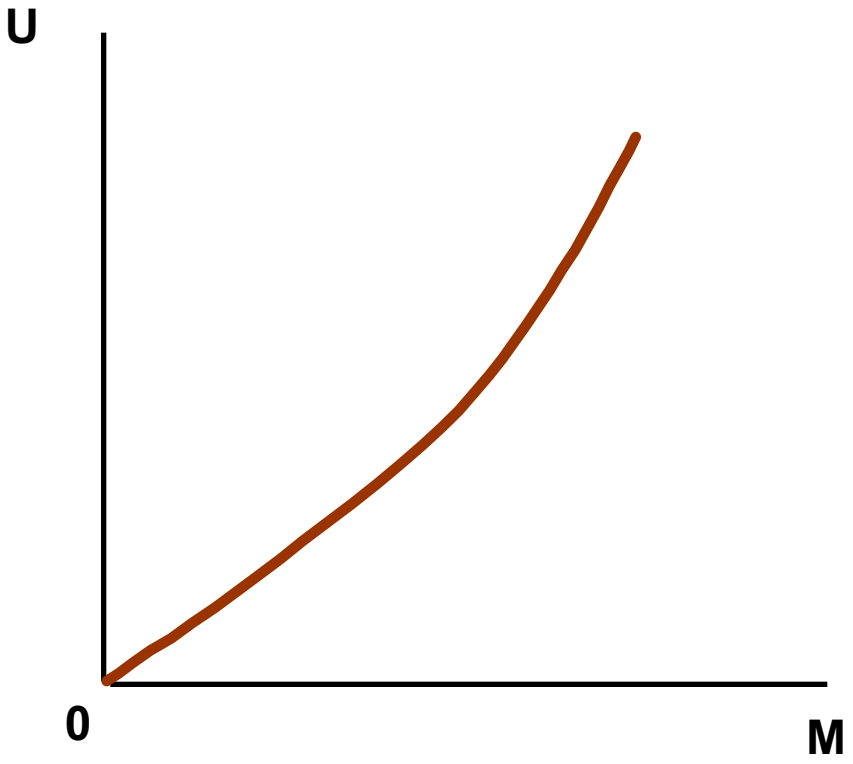
- Princip očekivane korisnosti
  - Taj princip kaže da kad odabiremo moramo odabrati ono što nam daje najveću očekivanu korisnost
- Jednostavne funkcije korisnosti
  - Pokazuju razinu korisnosti vezanu uz razinu bogatstva
  - Svojstva:
    - Donositelji odluke mogu rangirati bogatstvo
    - Donositelji odluke preferiraju veće bogatstvo manjem
  - Konstrukcija
    - Direktno pitati donositelja odluke o razini zadovoljstva vezanoj uz različite razine bogatstva
    - Indirektne metode

Osoba nesklone riziku



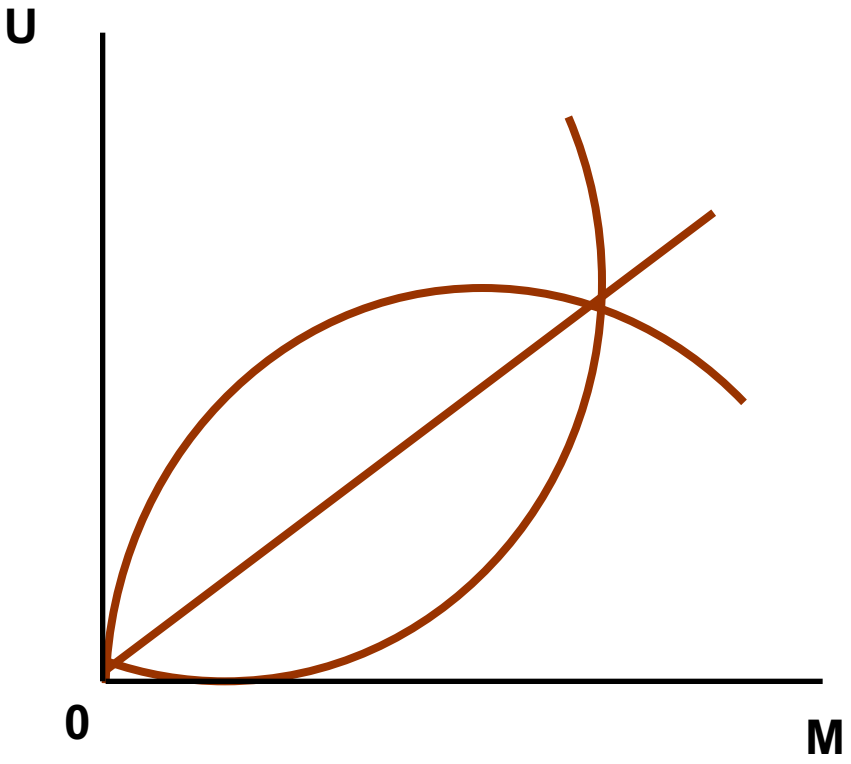
- osobe nesklone riziku (risk averse) - funkcija korisnosti je konkavnog oblika
- opadajuća marginalna korisnost bogatstva - što više bogatstva potrošač posjeduje to će biti manje povećanje njegove korisnosti uzrokovane jednom jedinicom povećanja korisnosti

Osoba sklona riziku



- osoba sklona riziku (risk seeker) - funkcija korisnosti je konveksnog oblika
- konveksna krivulja korisnosti je ona čiji se nagib povećava s ukupnim imetkom, bogatstvom, pa govorimo o **rastućoj marginalnoj korisnosti**

Opadajuća, rastuća i konstatna granična korisnost novca



- granična korisnost može biti konstantna za one koji su neutralni prema riziku
- uobičajeni model ponašanja je nesklonost prema riziku i opadajuća granična korisnost novca

Osiguranje smanjuje utjecaj budućih događaja

- Ako je osiguranik dovoljno nesklon riziku, osiguranje može biti vrijedno čak ako osiguravatelj traži premiju iznad očekivane vrijednosti troškova (time osiguravatelj posluje s profitom)
- Osiguranje je moguće ako najmanja premija koju je osiguravatelj spreman ponuditi manja od najveće svote koju je osiguranik spreman platiti

Korist za osiguranika

- Maksimiziranje korisnosti nije isto kao i maksimiziranje bogatstva/imetka
- Zbog nesklonosti riziku osiguranika osiguranje ima dodatnu korisnost (osjećaj smanjene nesigurnosti)
- Ako je osiguravatelj nesklon riziku, tada premija mora uključivati i kompenzaciju osiguravatelju zbog preuzimanja rizika

Jednostavni primjeri

- Maksimalna premija
  - Maksimalna premija P koju bi osoba bila voljna platiti da se osigura od slučajnog gubitka X je rješenje jednadžbe (a=početna razina imetka)

$$E(U(a-X)) = U(a-P)$$

- Minimalna premija
  - Premija Q koju bi osiguravatelj trebao biti spreman naplatiti za osiguranje protiv rizika s potencijalnim gubitkom Y je dana rješenjem jednadžbe

$$E(U(a+Q-Y)) = U(a)$$

Zadatak

Ana je mlada i zdrava osoba koja razmišlja o kupovini zdravstvenog osiguranja. Ona zna da nema nikakvih zdravstvenih problema, pa zdravstveni troškovi mogu biti uzrokovani samo prometnom nesrećom, jer Ana ima 1% vjerojatnosti da je udari auto. Ana ima prihode od 40000 eura, a ako je udari auto liječenje će morati platiti 30000 eura. Funkcija korisnosti može se izraziti kao $U = \sqrt{x}$.

Koliku je osiguravajuću premiju Ana voljna platiti?

Funkcija korisnosti: “prospect theory”

- Kako ljudi doživljavaju dobitke, a kako gubitke?
- Daniel Kahneman i Amost Tversky, 1979
  - Averzija prema gubitku
  - Ishodište
  - Odnos prema riziku
- Temelj bihevioralne ekonomike

Prospect theory

