

行動経済学とその応用

第一生命経済研究所 常務取締役政策研究部長 藤井 邦幸

以下の2つのくじを選べるとしたら、皆さんならどちらを選ぶだろうか。①100%の確率で5万円貰えるくじ、②50%の確率で100万円貰える一方、50%の確率で80万円支払うくじ。

ほとんどの方が①を選ぶのではないか。①の期待値は5万円、その一方で②の期待値は10万円。期待値で考えれば②を選ぶのが合理的と言える。それでは何故②を選ばないのか。その理由を訊ねれば、多くの人が「②はお金を失うリスクがあるから」と答えるのではないか。

それでは、③60%の確率で10万円貰える一方、40%の確率で何も貰えないくじの場合はどうか。この場合、期待値は6万円、さらにお金を失うことはない。それでもやはり、確実にお金を貰える①を選ぶ人が多いのではないか。その一方で、確率は低く期待値で考えれば投資額の半分に満たない宝くじを人々が買うのは何故か？

こんな疑問に答えてくれるのが、近年急速に発展している「行動経済学」である。伝統的な経済学では、人間は皆すべて合理的に行動する(完全合理性)との仮定が置かれている。これに対して、「行動経済学」では人間は合理的ではあるものの、時には非合理的な判断・行動をすることもある(限定合理性)との前提に立っている。その上で人間の心理や行動を観察することで、非合理的な判断をする時の法則性を明らかにしようというものである。

「行動経済学」によると、②が選ばれない理由としては「損失回避」と呼ばれる特性が影響している。これは利得と損失のインパクトは対称ではないといったもので、②の場合だと100万円貰う喜びよりも、80万円失う悲しみの方が大きいということである。

また、③を選ばずに①を選ぶ理由としては、「後悔回避」といった特性が考えられる。「お金を貰えなかった場合に③を選んだことを後悔したくないので①にしよう」といったものである。そして、もう1つが「確実性効果」と呼ばれ

るもので、「100%貰えるといった確実性に特別な価値を感じる」といった効果である。また、「わずかな確率を実際以上に大きく評価する」といった特性があることも分かっている。この特性によって、宝くじの魅力や保険の必要性がアップしているのかもしれない。

他にもフレーミング効果と呼ばれるものがある。次の2通りの説明を医師から受けた場合、受け取る印象は随分と違うのではないか。「10%の確率で失敗して死んでしまう手術です」という説明と「90%の確率で成功して助かる手術です」という説明。フレーミング理論とは、物事は見る角度やどの部分にフォーカスを当てるかによって、その物事に対する判断が大きく変わるといった理論である。この理論はビジネスをはじめ多くの事柄に応用できると思われる。

トンチン年金というものをご存知だろうか。生きている限り年金を受け取り続けることができる終身年金の一種であり、従来の終身年金より1回当たりの年金額が多いのが特徴となっている。ただ、その一方で早く死んでしまった場合には、払込金額以下しか受けとれない、つまり損をしてしまうリスクを併せ持つ商品である。

人生100年時代が現実味を帯びてきている現在、想定以上に長生きしてしまった場合の資産枯渇リスクは深刻なものとなっている。このような長生きリスクに対応できる金融商品は、トンチン年金など終身年金だけである。

しかし、これらを年金(投資商品)として捉えて他の年金商品と比較した場合、前述の「損失回避」「確実性効果」といった特性により、相対的に魅力のない商品に映ってしまうだろう。

フレーミング理論をはじめとした行動経済学の知見に従えば、終身年金は「年金」とは呼ばずに「長生き安心保険」といったネーミングの方が相応しいのかもしれない。