

## **Adfærdsøkonomi og arbejdsløshedsforsikring**

### ***Note til Dappengekommissionen***

Inddragelse af adfærdsøkonomi åbner op for en bred forståelse af lediges adfærd og et nyt sæt af policy instrumenter i indretning af arbejdsløshedsforsikring. I adfærdsøkonomi antages individer ofte at være underlagt begrænset rationalitet og begrænset selvkontrol. Begrænset rationalitet forhindrer ledige i altid at vide, hvad de vil, hvilket giver plads for beslutninger baseret på fx tommelfingerregler. Begrænset selvkontrol forhindrer ledige i altid at gøre hvad de vil, hvilket giver plads for fx udskydelser af beslutninger og handlinger. Begrænset rationalitet og begrænset selvkontrol er især til stede i svære situationer, hvor det er vanskeligt at forudsige konsekvenser af valg. Adfærdsøkonomi giver os ikke blot ny forståelse af situationen som ledig, men også nye værktøjer at regulere med. De nye værktøjer drejer sig om indretningen af ydelsessystemet og om interaktionen og kommunikationen med den ledige. I indretningen handler det om at designe ydelsesprofiler og at introducere gennemskuelige principper og regler for genoptjening af rettigheder, der støtter op om incitamenter til at søge og tage arbejde tidligt i ledighedsperioden. I interaktionen med den ledige handler det om at bruge ny teknologi til at personliggøre enkel og up-to-date information af betydning for den enkelte ledige omkring valg mellem arbejde og ledighed og omkring sådanne valgs konsekvenser for personens dagpengesituation og jobmuligheder.

### **1. Indledning**

Adfærdsøkonomi komplementerer traditionel neoklassisk økonomi. Individer lever nemlig ikke altid op til standardantagelserne indenfor neoklassisk økonomi om at være rationelle, nyttemaksimerende agenter, når de udøver valg.

Adfærdsøkonomi inddrager viden fra andre videnskabelige discipliner – især psykologi, sociologi og neurovidenskab - til at forklare sådanne brud med traditionelle neoklassiske standardforudsætninger.

Adfærdsøkonomi giver dermed et bredere syn på økonomisk beslutningstagning og adfærd end i den traditionelle neoklassiske model.

Nobelpristageren i økonomi 2002, Daniel Kahneman, fremfører, at individer benytter sig af to systemer, når de træffer valg.<sup>1</sup>

- I det reflektive kognitive system baseres vores valg på rationalitet og cost-benefit analyser og lever dermed i store træk op til standardantagelserne i den neoklassiske økonomiske teori.
- I det automatiske kognitive system baseres valg derimod ikke på rationalitet og analyser, men på en række andre forhold, herunder mavefornemmelser, tommelfingerregler, udskydelser m.m.

Individens hyppige brug af det automatiske system hjælper os med at forstå og forklare, hvorfor og hvordan mennesker træffer 'forudsigeligt irrationelle beslutninger'.<sup>2</sup>

Individer bruger især det automatiske system i forbindelse med såkaldt 'svære' valg, dvs. i mere komplekse beslutninger, hvor mange forhold spiller ind. Det kunne fx være valg mellem (fortsat) ledighed og jobsøgning og mellem ledighed og at tage kortvarende, lavt betalte jobs.

Individer er med andre ord begrænset rationelle. Vi mennesker ved ikke altid hvilke valg, der vil maksimere vores nytte, og vi er da ude af stand til at danne en strategi, der maksimerer vores egen nytte. I sådanne situationer lader vi i stedet tommelfingerregler, mavefornemmelser, sociale påvirkninger m.v. spille en rolle i vores beslutningstagen.

Adfærdsøkonomi går videre end det. Selv når vi har truffet nogle valg har vi ofte også en mindsket evne til at sætte handling bag ord. Vores viljestyrke eller selvkontrol er begrænset og det fører til, at vi ikke altid evner at gøre, hvad vi vil.

Individens begrænsede rationalitet og begrænsede selvkontrol har betydning for vores forståelse af de problemer, mål og anbefalinger politikker har til hensigt at tackle.

Adfærdsøkonomisk teori medfører, at adfærdsmæssige problemstillinger kan analyseres gennem 3 trin, som kan anvendes i forhold til indretningen af dagpengesystemet:

1. Forståelse af problem – at stille den rigtige diagnose
2. Vurdering af policy mål – at finde de rigtige mål
3. Policy anbefalinger – herunder at der er nye værktøjer, fx nudges, som vi kan bruge til at påvirke lediges økonomisk adfærd

---

<sup>1</sup> Oprindeligt talte Daniel Kahneman og Amos Tversky (1979, 1992) om System 1 og System 2, men indenfor adfærdsøkonomi kaldes de i dag for 'Reflective Cognitive System' og 'Automatic Cognitive System'. Populær formidling er at finde i fx Kahnemans (2003) artikel baseret på nobelpristalen og mere udfoldet i en bog af Kahneman fra 2011 kaldet *Thinking, Fast and Slow*.

<sup>2</sup> Ariely (2008), *Predictably Irrational: The hidden forces that shape our decisions*. New York: Harper Collins.

I det følgende redegøres kort for nogle af de adfærdsforhold, der har særlig betydning for lediges retur til arbejdsmarkedet, og for nogle af policy anbefalinger, der kan følge af at indtænke adfærdsøkonomiske betragtninger i en reform af arbejdsløshedsforsikring med fokus på ydelsesperiode og genoptjeningsregler.

## 2. Adfærdsøkonomiske og – psykologiske teorier

Tre førende amerikanske økonomer – William Congdon, Jeffrey Kling og Sendhill Mullainathan (2011) – grupperer denne viden vedr. menneskelig adfærd og psykologi i tre typer af afvigelser fra standardforudsætningerne i den traditionelle neoklassiske model:

- i. **Imperfekt optimering.** I den klassiske model antages individer at maksimere deres nytte – individer ved hvad de vil have og hvad der vil gøre dem glade og individers valg og præferencer er konsistente. Adfærdsøkonomi finder, at individer ikke perfekt maksimerer deres egennytte og at valg ofte er inkonsistente. I stedet for at foretage rationelle beslutninger baseret på (implicit) nyttemaksimering, anvender individet tommelfingerregler som beslutningsstrategi, vælger ud fra følelser frem for rationalitet eller er underlagt sociale normer i valg af beslutning.
- ii. **Begrænset selvkontrol.** Selv når individer kender deres egne interesser, kan de have svært ved at realisere deres mål. Den klassiske model opererer ikke med sådanne vanskeligheder og antager konsistens i præferencer over tid. Adfærdsøkonomiske modeller inddrager, at fristelser, udskydelser og nølen gør det sværere for folk at gøre, hvad der egentlig er i deres egen interesse.
- iii. **Nonstandard præferencer.** Individerne kan have tidsinkonsistente (hyperbolske) præferencer, dvs. de træffer meget kortsigtede valg med præference for nuet, se præcis definition i Holmlund (2015).<sup>3</sup> Det kan betyde at ledige udskyder jobsøgning til senere tidspunkt. Lediges langtidspræference er at søge meget i nuet for på sigt at få arbejde. Men lediges korttidspræference er at udskyde søgning, fordi jobsøgning er vanskeligt eller forbundet med disnytte. Individerne kan være over-optimistiske i forhold til deres egne evner til at få job eller undervurdere risikoen for at blive ledige, og derfor sparer de ikke selv tilstrækkeligt op.

Individer har særligt vanskeligt ved at træffe rationelle valg i det reflektive system i svære situationer, som er karakteriseret ved:

- at der er fordele nu og omkostninger senere - som ved dagpenge nu og reducerede jobchancer senere

---

<sup>3</sup> Holmlund, B. (2015), *Notes on unemployment insurance and behavioral economics*.

- at være sjældne beslutninger – for nogle ledige er det en ny eller sjælden situation at blive ledig og skulle søge job
- at feedback ikke er umiddelbar – konsekvenser på længere sigt ved ikke at søge eller tage fx kortvarende eller lavt betalte job på kort sigt er ikke umiddelbart tydelige for den enkelte
- at det er vanskeligt at forudsige udfaldet af beslutninger – konsekvens af valg mellem fortsat ledighed kontra job i forhold til øget jobsøgning lader sig svært forudsige af den enkelte med sikkerhed<sup>4</sup>

I sådanne situationer træffer individer mange valg i det automatiske system baseret på heuristiske fejlslutninger (som genveje og tommelfingerregler) og bias. Studier har påvist at individer bruger mange typer af heuristiske fejlslutninger og bias, når de træffer beslutninger.<sup>5</sup> Tre grupper af bias er særligt relevante for indretning af et dagpengesystem. En gruppe bias begrænser individers rationalitet: mennesker er ofte urealistisk optimistiske, mennesker frygter tab mere end de elsker gevinster (aversion mod tab), mennesker har en tendens til at blive ved den nuværende situation (status quo bias), og menneskers valg afhænger af ofte den måde problemer bliver fremstillet på (framing bias). En anden gruppe bias begrænser individers handleevne: kortsigtede præferencer trumfer langsigtede præferencer og vi har en tendens til at udskyde beslutninger og handlinger. Den tredje gruppe bias er sociale påvirkninger: vi påvirkes af andre folks adfærd og af information om andres holdninger og handlinger ligesom, at vi nogle gange ligger under for peer pressure.

### 3. Konsekvenser for design af velfærdspolitikker

Ovenstående afsnit omhandlede hvilke typer af afvigende adfærd, der medfører, at teori, som alene bygger på rationel adfærd kan være utilstrækkelig. Nærværende afsnit omhandler i forlængelse heraf hvordan man gennem design af fx offentlige politikker kan få individer til at handle på ønskede måder, der ofte er i den enkeltes interesse, men hvor valget stadig eksisterer, jfr. oversigtsartiklerne af Babcock et al. (2012) i forbindelse med arbejdsløshedsforsikring og af Mullainathan et al. (2012) i forbindelse med offentlig økonomi generelt.<sup>6</sup> Dette betegnes ofte 'nudging'.<sup>7</sup> Der eksisterer en række analyser, der beskæftiger sig med dette emne og et valg

---

<sup>4</sup> Thaler og Sunstein (2008), *Nudge: Improving decisions about health, wealth and happiness*.

<sup>5</sup> Thaler og Sunstein (2008) og Kahneman (2011).

<sup>6</sup> Babcock, L., W. Congdon, L.F. Katz & S. Mullainathan (2012), Notes on behavioral economics and labor market policy, *IZA Journal of Labor Policy*, 1(2): 1-14. Mullainathan, S., J. Schwartzstein & W.J. Congdon (2012), A Reduced-Form Approach to Behavioral Public Finance, *Annual Review of Economics*, 4: 511-540.

<sup>7</sup> En nudge kan defineres som "...any aspect of the choice architecture that alters people's behaviour in a predictable way without forbidding any option or significantly changing their economic incentives" (Thaler & Sunstein 2008, p. 6).

mellem fortsat ledighed og start på arbejde eller søgning efter arbejde er derved et område, der er oplagt at belyse i en adfærdsøkonomisk og 'nudging' kontekst.

### **Typen af nudges**

- Standardindstillinger (defaults) og aktive valg. Standardindstillinger udtrykker individets og/eller samfundets bedste valg, som aktivt skal vælges fra.
- Forankring (anchors). Forankring kan fx være sociale sammenligninger med oplysninger om andre individers valg, situation, resultater m.v.
- Fremstilling (framing). Fx har det betydning for valg af medicin om den fremstilles ved "10 ud af 100 dør" eller "90 ud af 100 helbredes"
- Præsentation af information, fx personliggjort information, klar og gennemskuelig information
- Forenkling af procedurer, blanketter m.v. Jo enklere det er at bruge et system, des flere vil gøre det.

Nudges kan også påvirke traditionelle stilleskruers betydning. Det gælder for eksempel tidsmæssige faktorer som timing og frekvens for udbetaling af overførselsindkomster, der ikke burde have en betydning ift. ydelseens niveau. For eksempel har studier fundet velfærdsfremmende effekter af at operere med hyppigere udbetalingsfrekvens for overførselsindkomster på sammensætning af forbrug og på opsparing.

Nudges gør os opmærksom på, at det er vigtigt ikke blot, hvad en ydelse er værd i kroner og ører, men også hvilke valgstrukturer ydelsen er underlagt og at information om reglers betydning tager hensyn til den faktiske menneskelige opfattelse og adfærd.

## **4. Konsekvenser for indretning af arbejdsløshedsforsikringsystemer**

Arbejdsløshedsforsikring reguleres og subsidieres af det offentlige, fordi individer ikke sparer nok op selv og fordi markedet ellers ikke vil tilbyde individer en forsikring som følge af markedsimperfektioner. Asymmetrisk information gør, at markedet vil underudbyde arbejdsløshedsforsikring af frygt for adverse selection. I DPK adresserer vi dette gennem en fortsat stor offentlig subsidiering af arbejdsløshedsforsikring, der gør det til en god forretning, set fra den enkelte, at tegne en arbejdsløshedsforsikring.

I regulering og subsidiering af arbejdsløshedsforsikring søger det offentlige at sikre en balance mellem hensynet til at sikre den ledige en given indkomstsikring til at opretholde et vist levestandard og hensynet med at undgå unødigt høje omkostninger til samfundet gennem en reduceret beskæftigelse. Analyser af offentlig arbejdsløshedsforsikring undersøger især hvorvidt dagpenge fører til moral hazard problemer og derved incitamentet til at søge nyt arbejde.

Resultater fra den internationale økonomiske forskning vedrørende indretning af dagpengesystem og adfærdsøkonomiske forhold (se Holmlund (2015) for en mere grundig gennemgang, inkl. referencer til litteratur):

A. Mere hyperbolsk (kortsigtet) adfærd medfører:

- I. Lavere forventet afkast af at søge efter jobs (øger ledighedsperioden) og lavere reservationsløn, lønkravet for at acceptere et jobtilbud (reducerer ledighedsperioden). Empirisk forskning viser at den første effekt er størst, dvs. personer med hyperbolske præferencer tenderer at have længere ledighedsperioder
- II. Lavtlønnede tenderer at have mere hyperbolske præferencer

B. Overoptimistisk adfærd: medfører tendens til at overvurdere egne chancer for hurtigt at få job, dvs. lavere søgeaktivitet, højere lønkrav og reservationsløn og tendens til længere ledighedsperiode

C. Små incitamenter virker (fundet for norske arbejdsmarked): Det er ikke så afgørende hvor skrappe incitamenter er for at de påvirker individers adfærd

I flere analyser begrundes eksistensen af et offentligt dagpengesystem med begrænset selvkontrol, der gør at individer forbruger mere af lønindkomst end at de kan spare tilstrækkeligt op. Tilsvarende gør udskydelse og fejlopfattelser, at individer måske ikke sparer nok op. Individer er for sikre i tro på ikke at miste job og for optimistiske omkring deres egen beskæftigelse. Analyser tyder også på, at de fleste mennesker er af den opfattelse de performer bedre end gennemsnittet og dermed mindre i risiko for at blive afskediget end de faktisk er.<sup>8</sup> Der er dog også andre gode økonomiske argumenter, jfr. ovenfor, for at have et offentligt forsikringsystem end blot det forhold, at individerne ikke sparer nok op selv – dvs. dette argument er næppe så interessant i vores sammenhæng.

## **5. Ydelsesprofiler og adfærdsøkonomi**

Ydelser og incitamenter, opfattelser og viljekraft har tilsammen betydning for individers jobsøgning. Det er muligt at designe dagpengemodeller med vidt forskellige ydelsesprofiler og heraf forskellige påvirkninger af individers opfattelse og handlinger, idet profilerne har forskellig aktivering af de bias vi individer har som fx aversion mod tab og nutidspræferencer. I en trappemodel bliver ydelsen gradvist mindre over tid. Profilen ser ud som et eller flere trappetrin i en ydelsesmæssigt nedadgående retning. I en togmodel bevirker karensperioder uden ydelse, at

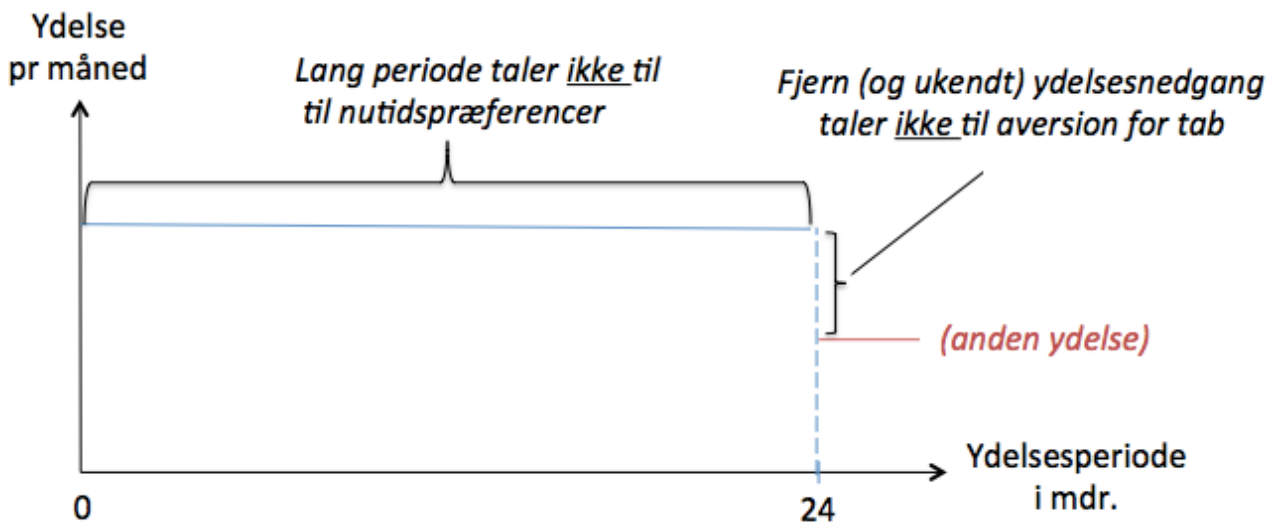
---

<sup>8</sup> For eksempel troede 94 pct. af universitetsprofessorerne ved et amerikansk universitet, at de var bedre end gennemsnittet (Price 2006). Heldigvis er danske professorer af en helt anden støbning, eller er de?

der kommer huller i ydelsesprofilen over tid. Profilen bliver som et togsæt, hvor huller mellem vognene udgøres af karensperioder.

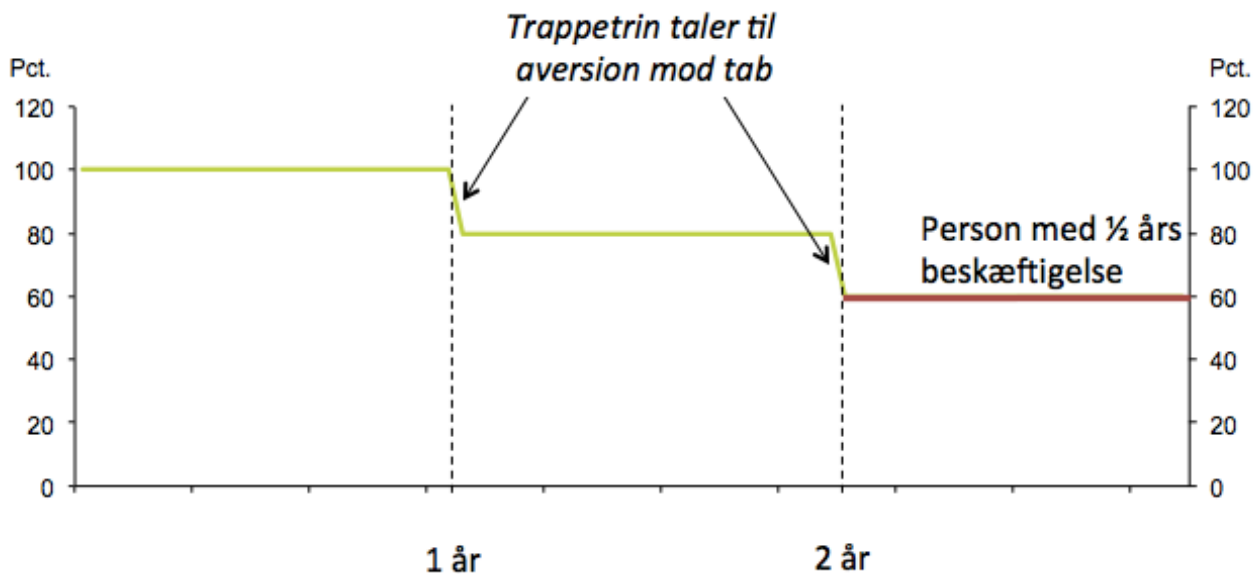
Det nuværende system er hverken en trappemodell eller en togmodell. Det består af en forholdsvis lang periode med ensartet ydelsesudbetaling (her ser vi bort fra mulige genberegninger af satser). Sene tidsbegrænsninger som i det nuværende system, se Figur 1, giver få incitamenter til individer, der bestemmer deres jobsøgning på dagbasis. Lange ydelsesperioder taler ikke til nutidspræferencer ligesom at fjerne og stort set ukendte nedgange i ydelser ikke taler til aversion mod tab.

**Figur 1. Mangel på nudges i design af nuværende ydelsesprofil**



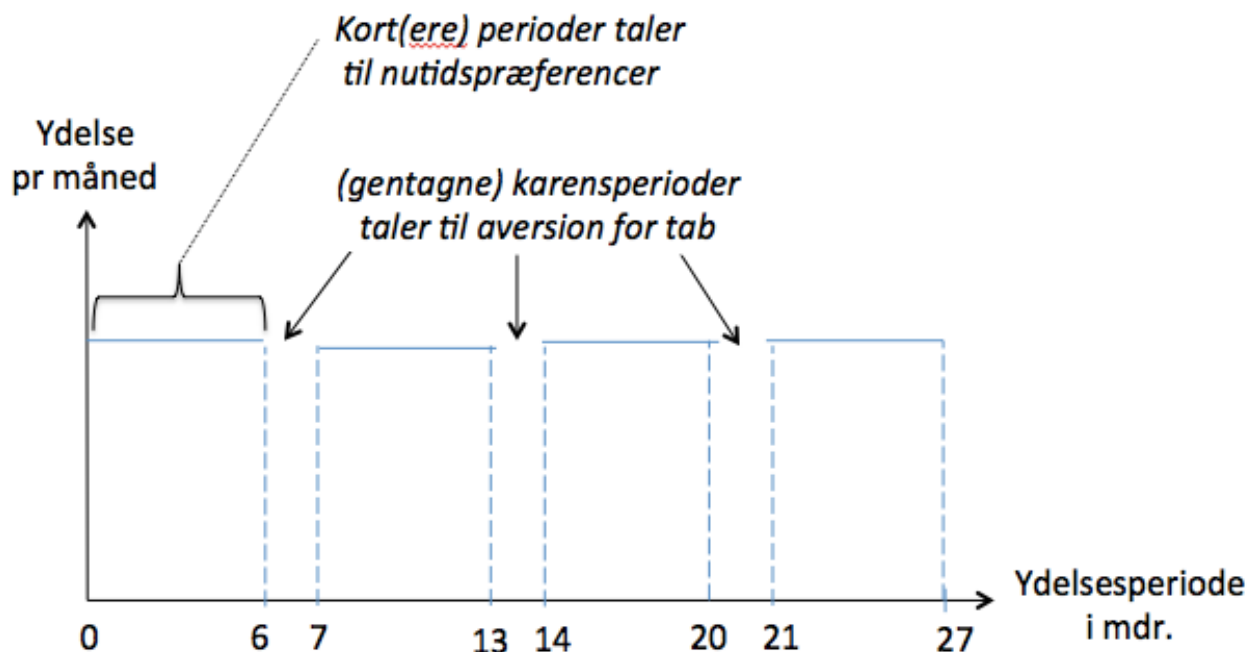
Faldende ydelsesprofil som i en trappemodell kan derimod tænkes at øge effekter. Løbende information om at nu falder ydelse snart (evt. koblet med sociale sammenligninger og personliggørelse) aktiverer aversion mod tab, se figur 2, og afhængig af trappetrins tidsmæssige længde aktiveres også nutidspræferencer.

**Figur 2. Trappetrin i ydelsesperioder aktiverer aversion mod tab**



Gentagne karensperioder som i en togmodel aktiverer aversion mod tab flere gange og forstærker dermed arbejdsincitamenter, se figur 3. Karensperioder placeret tidligere i forløbet end fx de nuværende to år, vil også aktivere nutidspræferencer, idet der bliver kortere afstand til fremtiden uden ydelse.

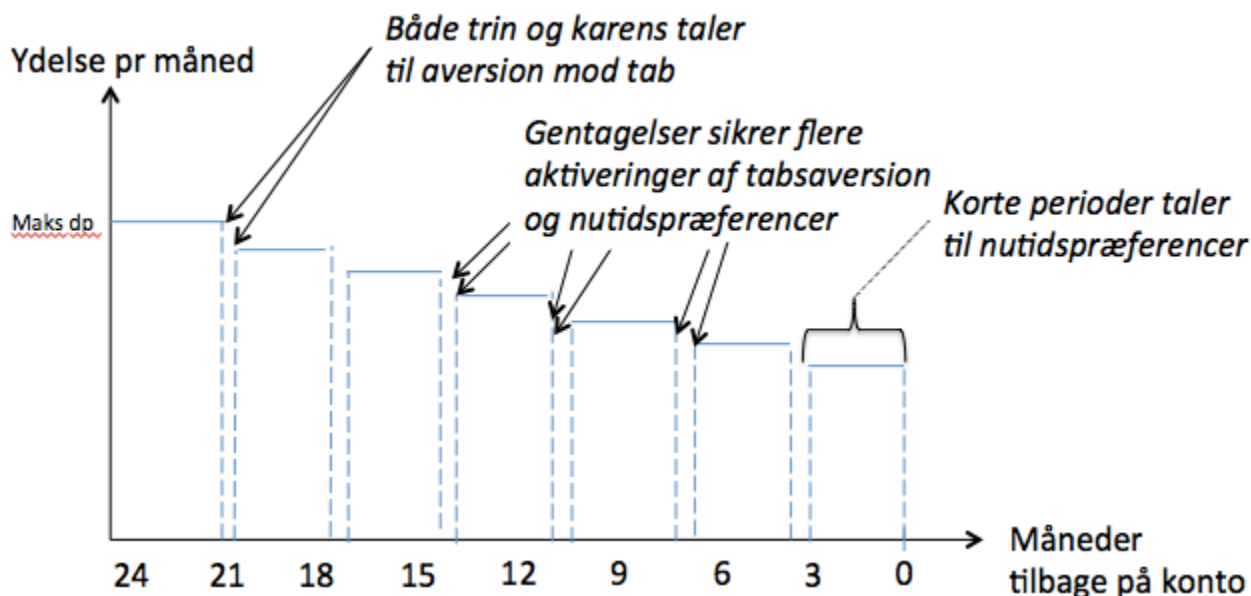
**Figur 3. Tog-model taler både til nutidspræferencer og aversion for tab**





Endeligt kan man forestille sig kombinationer af trappetrins- og togmodellen, se figur 4. Hvis individer er karakteriseret ved nutidspræferencer og tabsaversion taler det for effekter af en ydelsesperiode med mange, selv små, aktiveringer af tabsaversion og nutidspræferencer er større end få, store aktiveringer.

**Figur 4. Kombi-modeller af trappetrins- og togmodel sikre flere aktiveringer af tabsaversion og nutidspræferencer**



## 6. Dagpengesystemets genoptjeningsregler og adfærdsøkonomi

For at øge den enkeltes bevidsthed om vigtigheden af at få arbejde tidligt i ledighedsperioden er genoptjeningsregler og deres præsentation vigtig. Mange af de nuværende regler omkring genoptjening vedrørende for eksempel den lediges referenceperiode, indplaceringsdato, genindplaceringsdato er komplicerede. Komplexitet øger individers begrænsede rationalitet og handleevne. Komplexitet aktiverer individers status quo bias og fører til større brug af beslutninger i det automatiske system. Forenkling af det nuværende system vil hjælpe individer med at træffe beslutninger, der er i større overensstemmelse med deres præferencer.

Et genoptjeningskrav i en model med en beskæftigelseskonto, hvor fx 1 dags arbejde giver 2 dages ekstra dagpengeperiode, bygger på klare incitamenter, giver en forståelig fremstilling af konsekvenser af valg, personliggør information, aktiverer nutidspræferencer og er nemt at gennemskue og kommunikere. Det vil i sig selv bidrage til at understøtte incitament til at tage kortidsarbejde og/eller lavt betalt arbejde. 1:2 princippet kan kobles med andre klare regler. Det

kan fx være et loft over indestående på kontoen, fx 2 år, og en forbrugsgrænse for hvor meget, der kan bruges indenfor en given periode. Sådanne regler er velkendte fra andre økonomiske forhold som fx højtforrentede børneopsparingskonti med øvre loft for indestående eller indbetalinger og som kreditkorts grænser for maksimalt forbrug per dag og over en løbende periode.

Fremstillingen er vigtig, hvad angår både indhold og den måde forhold beskrives. I stedet for fx at beskrive hvor lang tid en person har været på dagpenge er det givet mere vigtigt for den enkelte at vide hvor lang tid vedkommende har tilbage før ydelsen løber ud permanent, når en maksimal dagpengeperiode nås, eller midlertidigt, når en ved karensperiode træder i kraft. Det gælder også for hvor meget den enkelte har arbejdet i forhold til at optjene ret til en ny dagpengeperiode eller i forhold til at undgå en eventuel kommende karensperiode. Det gælder især, hvis dagpengesystemet bliver mere fleksibelt og dynamisk med 1:2 princip for genoptjening og med gentagne karensperioder. Dette peger på, at man vender den tidsmæssige fremstilling fra antal måneder på dagpenge til antal dage på beskæftigelseskonto, evt. i relation til andre centrale parametre som karensperioder og udløb af dagpengeperiode.

En kontomodel og et forenklet, gennemskueligt dagpengesystem kan naturligvis også have den konsekvens, at nogle individer bliver mere bevidste om deres rettigheder. Alene eksistensen af en personlig 'konto' kan betyde, at nogle individer ikke blot ønsker at bidrage til kontoen, men også betragter som naturligt at 'bruge af kontoen', dvs. en adfærd der kan risikere at føre til øget ledighed hos personer, der ikke tidligere har indtænkt forsikringsmulighederne rationelt i deres beslutningstagning eller som har fundet at der var stigma-effekter e.l. forbundet med at være ledig. En 'konto' kan tænkes at reducere stigma-effekter. I tilfælde, hvor større gennemskuelighed og mindsket stigma måtte opfattes som førende til et uønsket brug af dagpenge, kan der være behov for ændringer af systemet. Men mindre gennemskuelighed og større stigma er i en adfærdsøkonomisk tankegang ikke vejen fremad, da det fremmer irrationelle beslutninger og adfærd. Øget kompleksitet belønner de ledige, som kan navigere i stærkt uigennemskuelige systemer, og straffer de ledige, som ikke kan gennemskue systemet og udregne konsekvenser af deres handlinger.

### ***7. Kobling af IKT for dagpengesystem og andre politikker kan øge effekter***

Et stigende antal offentlige myndigheder benytter sig af informations- og kommunikationsteknologi (IKT). Det gælder også social- og arbejdsmarkedspolitiske myndigheder, der gør brug af ny teknologi til at give borgere et bedre informationsgrundlag at handle ud fra og til at sikre et mere effektivt system for interaktion med myndigheder. De tre mest kendte er nok:

- [Borger.dk](http://borger.dk)
- [Pensionsinfo.dk](http://pensionsinfo.dk)
- [Jobnet.dk](http://jobnet.dk)

Disse systemer informerer generelt om de enkelte ydelser og personliggjør information i forhold til den enkeltes situation. I et adfærdsøkonomisk perspektiv påvirker dette borgernes økonomiske beslutningstagen omkring fx opsparing og arbejdsudbud.

Det vil være oplagt at tænke et nyt system for dagpenge sammen med det eksisterende system for den aktive arbejdsmarkedspolitik, Jobnet.dk. Ud fra en adfærdsøkonomisk tankegang er det især oplagt at samtænke dagpenge med Jobnets informationer, der indgår i et tidsperspektiv (herunder dokumentation og arkivfunktioner), krav og sanktioner. Integration kan tage forskellige former rangerende fra en minimal løsning til en fuldt integreret løsning.

I en minimal løsning udarbejdes et selvstændigt system for dagpenge, der linker til andre relevante platforme.

Den integrerede løsning indarbejder dagpenge i jobnet.dk. Flere funktionaliteter i jobnet.dk lægger op til at få dagpenge indarbejdet. Det gælder eksempelvis Min kalender, hvor kategorien 'dagpenge' kunne sidestilles med eksisterende kategorier 'møder, joblog, aktiviteter, og fravær'. Og det gælder Min historik, hvor forbrug kunne sidestilles med eksisterende kategorier som 'tidligere ledighedsstatusser, tidligere midlertidigt arbejde' m.v.

Der er selvfølgelig mange muligheder ind i mellem den minimale link-løsning og den integrerede løsning. De største adfærdsøkonomiske effekter opnås ved løsninger, der giver den stor gennemskuelighed, de mest enkle procedurer og de mest personliggjorte, relevante og opdaterede oplysninger

Løbende, personliggjort information om tidspunkt og omfang af evt. kommende karensperioder og ydelsesnedsættelser taler til aversion mod tab nutidspræferencer. Samme type af information kan omhandle konsekvenser af valg for ansættelseschancer, pensionsopsparing m.v.

I det omfang regler om fx dagpengesystemets genoptjeningsregler bliver tydeligt kommunikeret og gjort tilgængeligt på én platform vil det understøtte og dermed øge effekt af indbyggede incitamenter. Det gælder især hvis den vigtige information om valg og deres konsekvenser bliver enkelt og aktuelt formidlet til den enkelte person.

## **8. Afsluttende overvejelser i forhold til kommissionens arbejde**

Afslutningsvist gives et par eksempler fra hvordan adfærdsøkonomiske betragtninger om, hvordan indretningen af arbejdsløshedsforsikringsystemet kan have betydning for lediges søgeadfærd og dagpengeperiodens længde og heraf afledte konsekvenser for vores opfattelse af problemer og forslag til løsninger:

Individer med imperfekte optimerende adfærd sætter deres lønforventninger ved hjælp af tommelfingerregler og genveje. Et eksempel kan være, at den ledige ved et tilbud om et

løntilskudsjob alene forholder sig til hvordan denne løn relaterer sig til den tidligere løn og ikke inddrager hvordan lønnen i løntilskuddet relaterer sig til den lediges nuværende værdifastsættelse på markedet. Der er studier, der viser at tidligere løn påvirker reservationsløn.<sup>9</sup> Hvis lønforventninger er for lave eller for høje vil det føre til for kort eller for lang søgeperiode i forhold til en optimal periode med bedste match. Da tab er sværere at acceptere end gevinster er der endvidere en tendens til at for høje reservationslønninger tager længere tid at justere end for lave reservationslønninger. Det taler for opdateret, personliggjort information til den ledige om lønforhold, ledighedsperioders betydning for beskæftigelseschancer mv.

Adfærdsforhold ændrer vor opfattelse af hvordan ledige søger arbejde, hvor ikke alle ledige kan forventes at bruge det automatiske system, men snarere det refleksive system. Det komplicerer problemet omkring moral hazard. For personer med (for) optimistiske lønforventninger og tendenser til at udskyde ting til morgendagen øges problemer omkring moral hazard og manglende arbejdsincitament. Når folk er for optimistiske, også med hensyn til hvornår de kan finde et nyt job, søger de for lidt og for sent. Det forlænger ledighedsperioden og reducerer chancerne for at få et nyt job.

Andre personer vil i en situation med ledighed være i en situation, hvor deres rationalitet er begrænset og hvor det er svært at træffe valg. I den situation skyldes manglende jobsøgning ikke at individer ikke *vil* søge (moral hazard), men at de ikke *kan* søge optimalt. For eksempel skyldes manglende beskæftigelseeffekter ikke alene økonomiske incitament, men også adfærdsforhold som udskydelse, manglende selvkontrol og reference-afhængige præferencer.

Hvor traditionelle økonomiske instrumenter som ydelsesreduktioner kan tænkes at hjælpe overfor den første gruppe af superoptimister vil de ikke have megen virkning på den anden gruppe præget af begrænset rationalitet og handleevne. Overfor den anden gruppe virker fx hjælp med jobsøgning bedre end reduktioner af ydelser. Hjælp med jobsøgning adresserer direkte den bias og de vanskeligheder nogle individer har med at respondere korrekt til tilbud på arbejdsmarkedet. Adfærdsforhold identificerer derved et behov for policy, der bidrager til at lukke hullet mellem ønsket og faktisk jobsøgning og til at hjælpe ledige med at forankre lønforventninger til nuværende arbejdsmarkedsforhold snarere end til tidligere lønninger.

Adfærdsforhold ændrer således det trade-off mellem indkomstsikring og effektivitet neoklassisk økonomi opererer med. Faktisk tilsiger inddragelse af adfærdsøkonomi, at både samfundet og den enkelte får det bedre, hvis længden af ledighedsperiode reduceres. Den enkelte får nemmere og hurtigere arbejde og samfundet får færre udgifter til dagpenge. Dette taler for en faldende profil

---

<sup>9</sup> DellaVigna og Paserman (2005), Job Search and Impatience, *Journal of Labour Economics*, 23: 527-88; Paserman, M.D. (2008), Job search and hyperbolic discounting: Structural estimation and policy evaluation, *Economic Journal*, 118: 1418-52.

for kompensationsgraden eller gentagne karensperioder, der begge fremrykker incitamenter for tidsirrationelle individer og samtidig sikrer dækning for dem, der har svært ved at finde job.

Samlet set åbner inddragelse af adfærdsøkonomi op for en bredere forståelse af lediges adfærd. Begrænset rationalitet forhindrer ledige i at vide hvad de vil og giver plads for det automatiske system med tommelfingerregler m.v. Begrænset viljestyrke forhindrer ledige i at gøre hvad de vil og giver plads for udskydelse m.v. Adfærdsøkonomi giver os ikke blot ny forståelse af nogle problemer, men også nye værktøjer at regulere med – både ydelsesdesign og generøsitet er vigtige. Det taler for at introducere nemt forståelige principper og regler for genoptjening af rettigheder, der støtter op om incitamenter til at tage selv kort og lavtlønnet arbejde uafhængig af hvornår dette er placeret i ledighedsperiode.

## Litteratur

Ariely, D. (2008), *Predictably Irrational: The hidden forces that shape our decisions*. New York: Harper Collins.

Babcock, L., W. Congdon, L.F. Katz & S. Mullainathan (2012), Notes on behavioral economics and labor market policy, *IZA Journal of Labor Policy*, 1(2): 1-14.

Congdon, W. , J. Kling og S. Mullainathan (2011), *Policy and Choice: Public Finance Through the Lens of Behavioral Economics*. Brookings Institution.

DellaVigna, S. & M.D. Paserman (2005), Job Search and Impatience, *Journal of Labour Economics*, 23: 527-88.

Holmlund, B. (2015), Notes on unemployment insurance and behavioral economics. (intern note)

Kahneman, D. & A. Tversky (1979), Prospect Theory: An analysis of decision under risk, *Econometrica*, 47(2): 263-291.

Kahneman, D. & A. Tversky (1992), Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty, *Econometrica*, 47(2): 297-323.

Kahneman, D. (2003), Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics, *American Economic Review*, 93(5): 1449-75.

Kahneman, D. (2011), *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.

Mullainathan, S., J. Schwartzstein & W.J. Congdon (2012), A Reduced-Form Approach to Behavioral Public Finance, *Annual Review of Economics*, 4: 511-540.

Paserman, M.D. (2008), Job search and hyperbolic discounting: Structural estimation and policy evaluation, *Economic Journal*, 118: 1418-52.

Thaler, R.H. og C.S. Sunstein (2008), *Nudge: Improving decisions about health, wealth and happiness*. London: Penguin Books.