

Bokanmälningar

P Göran T Hägg: An Institutional Analysis of Insurance Regulation. The Case of Sweden

Lund Economic Studies 75, 1998, 295 s

Varför är en industri reglerad av staten och varför ser regleringarna ut som de gör? Är det kloka politiker som i allmänintressets tjänst ryckt ut för att korrigera marknadsmisslyckanden? Är det sluga företagare som lyckats driva igenom eller utnyttja regleringar till egen fördel? Eller finns det några andra drivkrafter i spänningsfältet mellan ädla uppsåt och onda anslag som kan förklara regelsystemens utformning? Jo, enligt nationalekonomen Göran Häggs doktorsavhandling "An Institutional Analysis of Insurance Regulation" finns det en "tredje väg" som ringlar sig fram genom århundradena till vår tids regelsystem.

En utgångspunkt – som väl enklast kan betecknas som ekonomisk-historisk – i Häggs avhandling är nämligen att en analys av hur ett regelsystem vuxit fram ger en helt annan bild än en analys av hur ett system fungerar vid en viss tidpunkt. Den som haft möjlighet att jämföra en ekonomisk-historisk och en nationalekonomisk framställning av exempelvis den ekonomiska teoribildningen vet att skillnaden mellan snitt på längden och tvären kan vara lika stor som skillnaden mellan natt och dag.

Hägg har alltså valt att ge sig i kast

med att förklara varför regleringen av försäkringsbranschen ser ut som den gör. Varför just försäkringsbranschen? Jo, där ställs frågan på sin spets hur man skapar en marknad där aktörerna kan lita på varann. Hur ska producenten vinna konsumentens förtroende? Naturligtvis genom att uppfylla sin del av avtalet. Men eftersom kontraktperioden när det gäller försäkringar är lång tar det lång tid för honom att bevisa sin pålitlighet. Och han kan dessvärre inte kompensera detta förtroendeproblem med sänkta priser eftersom det kan innebära minskat förtroende i och med att han kan få svårare att uppfylla sina förpliktelser i framtiden.

I sin analys av försäkringsbranschen tar författaren avstamp i spelteorin. Försäkringstagaren har att göra första draget, att välja försäkringsgivare – detta kallas för "the prime move dilemma". Försäkringsgivaren har att göra det andra draget, att uppfylla eller inte uppfylla det ingångna avtalet. En försäkringsgivare som inte uppfyller sitt avtal kan vända hela brädet – marknaden – över ända genom att undergräva konsumenternas förtroende för branschen. Det ligger därför i "den hedervärda försäkringsgivarens" intresse att hålla borta mindre nogräknade konkur-