

To: 5.1.2e (5.1.2e) (5.1.2e)@minvws.nl
From: 5.1.2e
Sent: Thur 12/17/2020 7:25:18 AM
Subject: FW: Economisch ideetje t.a.v. communicatiecampagne rondom vaccineren
Received: Thur 12/17/2020 7:25:18 AM

Ha 5.1.2e

1^e vraag: wie is 5.1.2e & hoeveel urgentie heeft deze vraag?

2^e vraag: inhoudelijk best leuk 😊

5.1.2e

Van: 5.1.2e (5.1.2e)@minvws.nl

Verzonden: woensdag 16 december 2020 11:32

Aan: 5.1.2e (5.1.2e)@minvws.nl

Onderwerp: Economisch ideetje t.a.v. communicatiecampagne rondom vaccineren

Hoi 5.1.2e

Geloof dat jij het economenteam leidt en dat daar ook gedragseconomen in zitten die zich met het coronabeleid bemoeien, dus vandaar dat ik me even tot jou richt met onderstaand idee dat ik gisteravond had.

Groet,

5.1.2e

Communicatiestrategie rondom vaccineren

Volgens mij kan de communicatiecampagne om Nederlanders te motiveren zich te laten vaccineren veel effectiever. Nu richt die zich vooral op de veiligheid van het vaccin en op de effectiviteit ervan, maar als ik het simpel modelleer, dan komt daar uit dat die twee factoren niet zo relevant zijn voor individuen hun beslissing om zich wel/niet te laten vaccineren. Volgens mijn eigen model is de mate waarin een vaccin bewerkstelligt dat je het virus niet kunt overdragen aan anderen de allesbepalende factor in de individuele keuze om je wel/niet te laten vaccineren.

Economen modelleren keuzegedrag als een simpele afweging tussen de voor- en nadelen van een keuze. Indien de voordelen van kiezen voor X opwegen tegen de nadelen ervan, kies je X.

Simpel gerekend zijn er twee voordelen van jezelf laten vaccineren:

- A: je krijgt geen corona
- B: je draagt corona niet over op anderen

En is er een potentieel nadeel om jezelf te laten vaccineren volgens veel Nederlanders:

- C: je krijgt een ernstige bijwerking

Een individu besluit dus om zichzelf te laten vaccineren indien hij/zij gelooft dat [voordeel van A + voordeel van B] > [nadeel van C]. Of anders gesteld, een individu i kent de persoonlijke waarde W toe aan zichzelf laten vaccineren: $W_i = W_i(A) + W_i(B) - W_i(C)$ en indien W_i een positieve waarde groter dan nul kent, zal hij de vaccinatie willen.

$A = b_1 * X$, waarbij b_1 = de impact van een vaccin op de kans dat je corona krijgt en X = hoe erg dit individu het vindt om corona te krijgen

$B = b_2 * Y$, waarbij b_2 = de impact van een vaccin op de kans dat je corona overdraagt aan een ander en Y = hoe erg dit individu het vindt om corona door te geven aan een ander

$C = b_3 * Z$, waarbij b_3 = de kans op een ernstige bijwerking volgens dit individu en Z = hoe erg de ernstige bijwerking volgens dit individu zal zijn om te krijgen

Dus $W_i = W_i(A) + W_i(B) - W_i(C)$ kan je omschrijven naar $W_i = (b_1 * X) + (b_2 * Y) - (b_3 * Z)$ en dit individu zal zich laten vaccineren indien hij gelooft dat $[b_1 * X + b_2 * Y] > [b_3 * Z]$.

Als je b_1 in dit model even op 0,9 veronderstelt (een vaccin met 90% effectiviteit) en b_2 op 0 (het individu is er niet van op de hoogte dat je het virus niet kunt overdragen na een vaccin), dan kiest dit individu er alleen voor om zich te laten vaccineren, indien hij gelooft dat:

$$0,9X > b3*Z$$

De $(b2*Y)$ is er hier uitgehaald, want $0*Y=0$. Aan deze formule zie je nu in één oogopslag dat het voor personen die jong en gezond zijn en denken dat het niet erg is als ze corona krijgen (d.w.z. hun waarde voor 'X' is nihil en $0,9*nihil=nihil$) voelt als de optimale keuze om zichzelf niet te laten vaccineren. Immers is de linkerzijde van deze formule voor hen nihil en indien de rechterzijde dat niet is (d.w.z. ze denken dat de risico's van een vaccinatie niet nihil zijn), wegen de voordelen niet op tegen de nadelen. Zolang de 'X' laag/nihil is, doet de waarde van $b1$ er ook niet zo toe (d.w.z. de effectiviteit van het vaccin is helemaal niet zo'n belangrijke factor in individuen hun keuze om zichzelf al dan niet te laten vaccineren). Lang verhaal kort: het model voorspelt dat jonge en gezonde mensen zich niet zullen laten vaccineren, omdat zij geloven dat dat niet in hun voordeel is.

Dit verandert echter volledig als je in de vergelijking introduceert dat een vaccin er daarnaast ook voor zorgt dat je het virus niet kunt overdragen aan anderen. Stel dat het vaccin ook 90% effectief is in het voorkomen van dat je het aan een ander overdraagt, oftewel $b2=0,9$. In die nieuwe situatie kiest een individu voor een vaccinatie, indien hij gelooft dat:

$$0,9X + 0,9Y > b3*Z$$

Waar de waarde van X voor jonge gezonde Nederlanders nog nihil kan zijn, is de waarde van Y dat voor niemand. Immers wil je het natuurlijk niet aan opa, oma enz. doorgeven of via klasgenootjes aan hun opa en oma. De introductie van deze factor zorgt er dus voor dat jezelf wél laten vaccineren ineens voor praktisch honderd procent van de bevolking de optimale keuze is, waar het zonder deze factor nog voor ongeveer de helft van alle inwoners van Nederland in hun eigen ogen de optimale keuze kan zijn om dat niet te doen.

Conclusies:

- Effectiviteit van het vaccin is relatief onbelangrijk voor mensen hun keuze om zich wel/niet te laten vaccineren. Communicatiecampagne hoeft dus niet te focussen op factor A.
- Het is enkel van belang om in communicatie te focussen op factoren C en met name B.
- Voor factor C (de veiligheid van het vaccin) gebeurt dat nu wel.
- Maar de volgens mijn model verreweg belangrijkste factor die bepalend is voor mensen om wél voor een vaccin te kiezen, namelijk factor B (de mate waarin het de kans verkleint dat je het overdraagt) blijft nu onderbelicht.
- M.a.w. indien je als VWS via je communicatiecampagne weet te bereiken dat de bevolking zich ervan bewust is dat je door het vaccin het virus ook niet kunt overdragen *op anderen*, is dat de benodigde gamechanger om de vaccinatiegraad omhoog te krijgen.

5.1.2e

Directie Curatieve Zorg
Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport
Parnassusplein 5 | 2511 VX | Den Haag

T: 06 5 1 2e
E: 5.1.2e@minvws.nl