



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

Masterthesis

De drijvers van tax aversion bias bij Vlaamse zelfstandigen

Wiebe Berghmans

Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de handelswetenschappen, afstudeerrichting
accountancy, financiering en fiscaliteit

PROMOTOR :

Prof. dr. Maarten CORTEN

BEGELEIDER :

De heer Wim DAEMS



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

www.uhasselt.be

Universiteit Hasselt
Campus Hasselt:
Martelarenlaan 42 | 3500 Hasselt
Campus Diepenbeek:
Agoralaan Gebouw D | 3590 Diepenbeek

2024
2025



Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

Masterthesis

De drijvers van tax aversion bias bij Vlaamse zelfstandigen

Wiebe Berghmans

Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de handelswetenschappen, afstudeerrichting accountancy, financiering en fiscaliteit

PROMOTOR :

Prof. dr. Maarten CORTEN

BEGELEIDER :

De heer Wim DAEMS

Woord vooraf

Ter afronding van mijn masteropleiding Handelswetenschappen aan de Universiteit Hasselt, met als afstudeerrichting Accountancy, Financiering en Fiscaliteit, heb ik ervoor gekozen om mijn masterproef te wijden aan het onderzoeken van de drijvers van tax aversion bias bij Vlaamse zelfstandigen. Het uitwerken van dit onderzoek vergde veel inzet, maar was bovenal een bijzonder leerrijke ervaring. Het stelde mij in staat om diepgaande inzichten te verwerven in een maatschappelijk relevant en complex thema.

Deze masterproef is tot stand gekomen dankzij de steun en bijdrage van vele mensen, aan wie ik graag mijn oprechte dank wil uitspreken. In de eerste plaats wil ik mijn promotor, Prof. Dr. Maarten Corten, bedanken voor zijn waardevolle begeleiding, feedback en voortdurende ondersteuning gedurende het hele traject. Eveneens gaat mijn dank uit naar mijn copromotor, Dhr. Wim Daems, voor zijn praktische inzichten en kritische reflecties, die onmisbaar waren voor het verder aanscherpen van dit onderzoek.

Verder wil ik de acht respondenten bedanken voor hun bereidheid om hun tijd en ervaringen met mij te delen. Hun openheid en reflecties vormden de kern van deze studie. Tot slot gaat mijn dank uit naar mijn familie en vriendin, voor hun onvoorwaardelijke steun en aanmoediging tijdens mijn opleiding aan de Universiteit Hasselt.

Ik wens u veel plezier met het lezen van mijn masterproef.

Wiebe Berghmans, mei 2025

Samenvatting

Belastingen vormen de financiële ruggengraat van een samenleving, maar ze worden zelden met enthousiasme betaald. In het verleden nam men aan dat belastingplichtigen rationeel handelen bij het naleven van hun fiscale verplichtingen. Desondanks tonen recente onderzoeken aan dat belastinggedrag vaak ook wordt beïnvloed door psychologische factoren die kunnen leiden tot irrationele beslissingen. Steeds meer aandacht gaat daarom uit naar indicatoren zoals mental accounting, prospect theory en tax aversion bias, waarbij die laatste centraal staat in dit onderzoek. Tax aversion bias verwijst naar de afkeer van een belasting die groter is dan de economische kosten van die belasting, wat zich uit in de bereidheid om meer te besteden aan belastingontwijking of -ontduiking dan gerechtvaardigd is door de werkelijke belastinglast. De centrale onderzoeksvraag luidt: Wat zijn de drijvers van tax aversion bias bij Vlaamse zelfstandigen?

De probleemcontext van dit onderzoek ligt in het feit dat tax aversion bias leidt tot irrationele fiscale keuzes die de financiële positie van zelfstandigen kunnen verslechteren en de overheid uitdagen in het efficiënt innen van belastingen. Daarnaast bestaat er nauwelijks onderzoek naar het belastinggedrag van zelfstandigen in Vlaanderen, ondanks het feit dat hun aantal in België jaar na jaar blijft toenemen.

Om deze gap aan te pakken werd een verkennende kwalitatieve onderzoeksopzet gehanteerd. Acht Vlaamse zelfstandigen werden geïnterviewd via semigestructureerde diepte-interviews met als doel hun motieven, attitudes en gedragingen ten aanzien van belastingen grondig in kaart te brengen. Op deze manier kunnen de eerste diepgaande inzichten van een theorie ontstaan zonder daarbij definitieve conclusies te trekken.

De onderzoeksresultaten maken duidelijk dat tax aversion bias niet uitzonderlijk is, maar zich effectief manifesteert in de praktijk van Vlaamse zelfstandigen. In vier van onderzochte cases werd gedrag vastgesteld dat mogelijk in lijn ligt met de definitie van tax aversion bias: de afkeer van een belasting die groter is dan de economische kosten van die belasting, wat zich uit in de bereidheid om meer te besteden aan belastingontwijking of -ontduiking dan gerechtvaardigd is door de werkelijke belastinglast.

Bij meerdere respondenten doken duidelijke aanwijzingen op over hoe diepgeworteld (irrationele) belastingafkeer kan zijn. Er werden namelijk investeringen gedaan die nauwelijks economisch te verantwoorden zijn, enkel en alleen om belastingen te vermijden. In één geval vonden aankopen zelfs in het buitenland plaats om zo de betaling van btw te kunnen ontwijken, ondanks het feit dat dit nadeliger uitvalt als er rekening wordt gehouden met indirecte kosten. Maar er werden ook aanwijzingen gevonden voor een sterke belastingafkeer, die niet zo zeer irrationeel hoeft te zijn. Zo werden kosten bewust ingeboekt ondanks dat ze in werkelijkheid (deels) privé bestemd zijn. De zelfstandigen redeneren dan dat mogelijke fiscale sancties beperkt blijven en het risico dus aanvaardbaar is. In sommige gevallen ging dit zelfs gepaard met het verzwijgen van inkomsten, wat wijst op een extreme belastingaversie en een bereidheid om wettelijke grenzen doelbewust te

overschrijden. Dit is pas irrationeel wanneer de bespaarde kosten kleiner zijn dan de kans op een sanctie vermenigvuldigd met de grootte van die sanctie. Deze bevindingen tonen aan dat belastingafkeer zich manifesteert in zowel bewuste overtredingen als in irrationele economische keuzes, telkens gevoed door een sterke afkeer van belastingen.

Uit de analyse van deze resultaten kwamen twee drijvende factoren naar voren die een nieuw licht werpen op het ontstaan van tax aversion bias bij zelfstandigen. Deze twee elementen vormen de belangrijkste bijdragen van dit onderzoek aan de bestaande literatuur.

De resultaten tonen aan dat vooral de intensiteit van belastingaversie bepalend is voor het ontstaan van tax aversion bias. Hoewel een kritische of negatieve houding tegenover belastingen bij bijna alle respondenten aanwezig was, blijkt het pas problematisch te worden wanneer die houding extreem wordt. Deze afkeer van belastingen kwam zo sterk verankerd en emotioneel over, dat rationele overwegingen volledig naar de achtergrond verdwenen. Deze extreme vorm van belastingaversie lijkt daarmee een belangrijke drijver van tax aversion bias te zijn.

De tweede geïdentificeerde drijver gaat over de relatie van de zelfstandigen met de boekhouder. Verschillende boekhouders blijken zelfstandigen aan te zetten tot het maken van kosten om de belastbare basis te verlagen, ook al zijn deze kosten wellicht minder noodzakelijk. Maar het verschil zit in de reactie van de zelfstandigen op dit advies. Respondenten die dit advies kritisch beschouwen, vertonen in mindere mate aanwijzingen van tax aversion bias. Zij maken duidelijke afwegingen en verwerpen irrationele voorstellen. Respondenten die daarentegen blindelings vertrouwen op hun boekhouder, nemen dit advies zonder veel nadenken over en vertonen wel tax aversion bias. Dit suggereert dat de boekhouder zelf een drijver voor tax aversion bias is en het ontbreken van een kritische reflectie op het advies deze bias versterkt. De bias van de boekhouder kan zo worden overgenomen door de cliënt.

Naast deze twee drijvende factoren zijn er ook drie bevindingen die eerder contextafhankelijk zijn. Ze kunnen zowel rationeel als irrationeel zijn, afhankelijk van de concrete kosten-batenafweging. Deze elementen worden dus niet beschouwd als directe drijfveren van tax aversion bias, maar eerder als situaties waarin belastingafkeer tot afwijkend gedrag kan leiden.

De eerste opvallende bevinding betreft het uitblijven van fiscale controles. Van de drie respondenten die aangaven nog nooit een controle te hebben meegemaakt, vertoonden er twee duidelijke signalen van belastingafkeer. Bij deze twee bleek een gevoel van onaantastbaarheid gecreëerd te zijn. Dit zorgt voor een klimaat waarin fiscaal afwijkend gedrag minder risicovol wordt ervaren. Wanneer de belastingbesparing wordt afgewogen tegen een zeer klein ingeschatte kans op controle, kan dit gedrag gestuurd worden door belastingafkeer. Of dit gedrag ook irrationeel is, hangt af van de feitelijke verhouding tussen de besparingen en de verwachte kans op sancties.

In aansluiting op het vorige punt blijken ook de milde of afwezige sancties bij overtreding een rol te spelen. Sommige respondenten gaven aan bewust kosten in te brengen waarvan ze weten dat deze fiscaal niet correct zijn. Ze motiveren dit met het argument dat de sancties bij controle miniem zijn, waardoor het risico aanvaardbaar blijft. Deze houding wijst op een structureel tekort aan fiscale

handhaving of de perceptie ervan. Ook hier geldt dat pas wanneer de verwachte boete (bedrag maal kans) kleiner is dan de belastingbesparing, het gedrag rationeel te verantwoorden is.

Een derde bevinding houdt verband met het strategisch inzetten van fiscale kennis om bewust grijze of illegale zones op te zoeken. Deze kennis wordt niet aangewend om fiscale optimalisatie binnen het wettelijk kader na te streven, maar eerder om systematisch belastingen te vermijden, zelfs wanneer men zich bewust is van de mogelijke risico's. Het valt op dat respondenten deze praktijken blijven toepassen, ondanks de wetenschap dat een controle financieel zwaarder zal doorwegen dan de belastingbesparing zelf. Dit wijst op het irrationeel geloof dat de kans op betrapt worden klein is of dat men toch wel een uitweg zal vinden. Anderzijds is het mogelijk dat, na grondige inschatting, de belastingbesparing alsnog zwaarder doorweegt. Ook hier is een exacte kosten-batenanalyse nodig om het gedrag als rationeel of irrationeel te kunnen beoordelen.

Door dit onderzoek uit te voeren hebben we antwoord geboden op de vraag: "Wat zijn de drijvers van tax aversion bias bij Vlaamse zelfstandigen?". Dit levert een belangrijke bijdrage aan zowel de literatuur als de praktijk. Tot op heden werd er geen onderzoek uitgevoerd naar de drijvers van tax aversion bias. Deze gap werd met dit onderzoek opgevuld door het verdiepen van het begrip van menselijk gedrag in context van belastingen. Praktisch blijft het ook relevant omdat irrationeel gedrag kan leiden tot een verslechterde financiële situatie van de zelfstandigen en een uitdaging voor de overheid creëert om belastingen correct te innen. Het onderzoek maakt zelfstandigen bewust van valkuilen bij het nemen van financiële beslissingen, wat hen stimuleert om steeds kritisch te blijven ten opzichte van hun eigen keuzes en het advies van boekhouders.

Dit onderzoek heeft daarnaast enkele beperkingen en aanbevelingen voor toekomstig onderzoek. Allereerst kenmerkt het zich als verkennend en kwalitatief van aard, waardoor de resultaten niet statistisch generaliseerbaar zijn. Toekomstig onderzoek zou deze drijfveren kwantitatief kunnen onderzoeken met grotere, representatieve steekproeven en experimentele ontwerpen om causale verbanden te testen. Daarnaast is ook de geografische focus op Vlaanderen een beperking, aangezien belastingattitudes cultureel verschillen. Vergelijkingen met andere regio's of landen zijn daarom aan te raden voor toekomstig onderzoek. Ten slotte ging de aanpak uit van een brede en open insteek, waardoor andere mogelijke factoren, zoals persoonlijkheidskenmerken, minder aan bod kwamen. Toekomstige studies kunnen deze thema's verder verfijnen, uitbreiden en structureren, bijvoorbeeld door de focus te leggen op specifieke sectoren zoals accountants en hun rol in tax aversion bias. Hiermee kan het begrip van de bias worden verdiept en de toepasbaarheid van de bevindingen worden vergroot.

Inhoudstafel

Woord vooraf.....	1
Samenvatting	3
Inhoudstafel.....	6
Inleiding.....	8
Literatuurstudie.....	10
1. Tax behaviour	10
Tax aversion bias.....	11
2. Tax morale	14
Transparantie.....	15
Rechtvaardigheid	16
Slippery Slope Framework	16
3. Belastingcultuur	18
4. Andere drijfveren voor belastinggedrag	20
Tax complexity	20
Tax knowledge	21
Tax literacy	21
Rol van de externe accountant	22
Methodologie.....	23
1. Onderzoeksopzet.....	23
2. Cases voor dit onderzoek	23
3. Data verzameling	25
4. Data analyse.....	25
5. Ethisch aspect.....	27
Resultaten.....	29
1. Tax aversion bias.....	29
2. Visie overheid	32
Mening belastingen	32
Mening overheidsuitgaven en -schulden.....	33
Vertrouwen in de overheid.....	34
Controles van de overheid	35
Verbondenheid met België.....	35
3. Tax complexity	36
Mening belastingsysteem	36
Bereidheid tot fiscale optimalisatie	36
Maatregelen om het belastingsysteem eenvoudiger te maken	37
4. Tax knowledge	38
Kennis belastingen	38
Belastinggeletterdheid	41
5. Relatie boekhouder	42
Advies van boekhouder.....	42
Vertrouwen in boekhouder.....	44
Gebruik van boekhoudprogramma's	46
Conclusie.....	47
1. Discussie.....	47
2. Nieuwe bijdragen.....	49
3. Beperkingen en aanbevelingen voor toekomstig onderzoek	52

Referentielijst.....	53
Bijlage A. Interviewleidraad	60

Inleiding

Belastingen zijn essentiële inkomsten voor de overheid en zorgen voor de financiering van publieke diensten en infrastructuur waar we allemaal van genieten. Toch betalen mensen over het algemeen niet graag belastingen (Kirchler, 1998; Schmolders, 2006; Hill, 2010). Mensen reizen bijvoorbeeld vaak ver over de staatsgrenzen heen om geen belastingen te hoeven betalen op kleding of benzine, of bezoeken belastingvrije winkels om artikelen in te slaan die ze anders misschien niet zouden kopen (Sussman & Olivola, 2011). Dit gevoel kan doorgetrokken worden bij Vlaamse zelfstandigen, aangezien de belastingdruk in België in 2023 het hoogste was in vergelijking met andere Europese landen (OECD, 2024). Wanneer bijvoorbeeld een zelfstandige ervoor kiest om als natuurlijk persoon te handelen, valt deze onder personenbelasting en bereikt snel een belasting met tarief van 40% op de verkregen inkomsten, zoals vastgelegd in artikel 130 van het Wetboek van Inkomstenbelastingen (WIB). Bij oprichting van een vennootschap kan daarentegen, als men in aanmerking komt als kleine vennootschap, een verlaagd tarief van 20% in plaats van 25% vennootschapsbelasting gelden, volgens artikel 215 WIB. Velen streven er daarom naar hun belastingen te minimaliseren (Hong & Smart, 2010). Dit kunnen ze doen door kosten in aftrek te nemen om op een lagere belastbare basis uit te komen om terecht te komen in een lager tarief.

In sommige gevallen leidt dit tot het nemen van irrationele financiële beslissingen om kosten te maken en belastingen te vermijden, een fenomeen dat bekend staat als 'tax aversion bias'. De sterke afkeer van belastingen bij sommige mensen leidt ertoe dat zij dus economisch irrationele keuzes maken. Uit de huidige literatuur weten we dat Fennel en Fennel (2003) tax aversion bias definiëren als de mate waarin de afkeer van een belasting groter is dan de economische kosten van die belasting, wat zich uit in de bereidheid om meer te besteden aan belastingontwijking of -ontduiking dan gerechtvaardigd is door de werkelijke belastinglast. Ook is bekend uit de literatuur dat dit irrationele gedrag ertoe kan leiden dat ondernemingen in een financieel slechtere positie belanden dan voorheen (Blaufus & Möhlmann, 2014). Volgens Sussman en Olivola (2011) verwijst tax aversion bias naar een afkeer van belastingen die verder gaat dan enkel de financiële lasten, maar ook ideologische en politieke factoren omvat. McCaffery en Baron (2006) tonen daarentegen aan dat het label 'belasting' op een kost negatieve reacties oproept. Ang et al. (2010) bevestigen dit effect, wat ook werd gerepliceerd door Kallbekken et al. (2011), die aantonen dat het label 'belasting' de steun voor Pigouvianse maatregelen vermindert. Daarnaast voegen Kessler en Norton (2016) hieraan toe dat werknemers meer gedemotiveerd zijn om inspanningen te leveren wanneer een loonsverlaging gelabeld wordt als 'belasting' in plaats van als een gewone loonsverlaging, wat opnieuw de impact van framing op belastingattitudes benadrukt.

Maar uit de bestaande literatuur kunnen enkele beperkingen worden gehaald. Dit zijn zaken die tot op heden niet onderzocht werden. Zo werd tax aversion bias voornamelijk onderzocht in specifieke situaties. Blaufus en Möhlmann (2014) onderzochten tax aversion, bijvoorbeeld bij onervaren beleggers op financiële markten. Hoewel deze studie suggereert dat er verdere aandacht moet komen voor de oorzaken van tax aversion, blijft deze verkenning beperkt tot bepaalde contexten. Ook Sussman en Olivola (2011) raden toekomstig onderzoek aan naar de fundamentele oorzaken

van dit irrationeel gedrag. Momenteel wordt tax aversion bias vooral onderzocht in directe relatie tot specifieke situaties, terwijl er weinig bekend is over de dieperliggende drijfveren van dit gedrag. Dit vormt de 'gap' in de huidige literatuur. Deze is cruciaal om te onderzoeken, aangezien irrationele financiële beslissingen ervoor kunnen zorgen dat mensen in een minder gunstige financiële positie terechtkomen (Blaufus & Möhlmann, 2014).

Dit onderzoek spitst zich daarom toe tot het onderzoeken van de drijfvers van tax aversion bias bij Vlaamse zelfstandigen. De groep zelfstandigen is interessant om te onderzoeken omdat er in Vlaanderen 14,4% van de bevolking tussen de 20 en 65 jaar als zelfstandige werkt, net boven het EU-gemiddelde van 13,2%. Sinds 2010 steeg dit aantal zelfstandigen minstens 1,3% per jaar (Vlaanderen, 2024; FOD Economie, 2024). Deze groeiende groep zelfstandigen levert vanzelfsprekend een aanzienlijke bijdrage aan de inkomsten van de overheid. Verder blijkt volgens Kamleitner et al. (2012) dat kleine ondernemers met een grotere kennis over belastingen minder geneigd zijn om belastingwetgeving te overtreden. Tegelijkertijd kan een toegenomen kennis ook het risico vergroten dat ondernemers op subtielere manieren wetgeving omzeilen, doordat zij beter begrijpen hoe controles te vermijden. Bovendien wijzen verschillende onderzoeken op het feit dat zelfstandigen doorgaans beschouwd worden als minder nalevend dan gewone loontrekkende werknemers omdat zelfstandigen meer mogelijkheden hebben om belastingen te ontduiken (Kirchler, 2007; Kleven et al., 2011; Slemrod, 2007). Een bijkomend aspect is dat zelfstandigen tot op heden niet verplicht zijn hun boekhouding uit te besteden. Ze zijn enkel verplicht om een correcte boekhouding bij te houden volgens artikel III.82 van het Wetboek Economisch Recht. Hoewel de fiscale wetgeving almaar complexer wordt, is het dankzij de opkomst van nieuwe technologieën en boekhoudapps eenvoudiger geworden om de administratie zelfstandig te beheren, zonder hulp van externe adviseurs (Elliott & Jacobson, 2002). Dit kan ertoe leiden dat ondernemers minder worden blootgesteld aan alternatieve, objectievere inzichten van professionele adviseurs, waardoor hun financiële besluitvorming eenzijdiger wordt. Hierdoor zou het risico dat hun persoonlijke visie op belastingen steeds verder afwijkt van een meer geïnformeerde of genuanceerde kijk kunnen ontstaan. Dit kan mogelijk een voedingsbodem vormen voor tax aversion bias.

Dit onderzoek wordt door middel van een kwalitatieve benadering met diepte-interviews gedaan die de drijfvers van tax aversion bias bij Vlaamse zelfstandigen in kaart brengen. Het doel is om waardevolle inzichten te verkrijgen die Vlaamse zelfstandigen bewust maken van de risico's die gepaard gaan met irrationele financiële keuzes in context van belastingen, zodat zij onnodige kosten kunnen vermijden. Verder kunnen waardevolle inzichten worden verkregen die bijdragen aan de verbetering van belastingssystemen en het verdiepen van het begrip van menselijk gedrag in de context van belastingen (Fennel & Fennel, 2003). Het onderzoek bouwt voort op suggesties voor toekomstig onderzoek, zoals aanbevolen in studies van Blaufus en Möhlmann (2014) en Sussman en Olivola (2011). Een verkennende case study werd daarom ingezet om deze problematiek nader te onderzoeken (Swedberg, 2020). Uit de verkennende case study kwamen twee drijfveren voor tax aversion bias naar voren: een extreem sterke belastingafkeer en een blind vertrouwen in de boekhouder.

Literatuurstudie

1. Tax behaviour

Tax behavior, ofwel belastinggedrag, verwijst naar de manier waarop belastingplichtigen omgaan met hun fiscale verplichtingen, variërend van naleving tot ontwijking en ontduiking. Dit gedrag wordt beïnvloed door een complex samenspel van factoren, waaronder de relatie met belastingautoriteiten, interacties met andere belastingbetalers en individuele kenmerken (Pukeliene & Kažemekaityte, 2016). Deze factoren kunnen worden onderverdeeld in economische factoren, zoals boetes, belastingtarieven en controles, en niet-economische factoren, zoals normen, belastingattitudes en de waargenomen rechtvaardigheid van het belastingstelsel (Barbuta-Misu, 2010).

Het traditionele paradigma in belastingonderzoek gaat ervan uit dat belastingbetalers rationeel handelen (Maciejovsky et al., 2012), maar recentelijk is duidelijk geworden dat belastinggedrag ook irrationele elementen kan bevatten. Er mag dus niet zomaar verondersteld worden dat belastingbetalers rationeel handelen, wat wijst op de noodzaak om ook irrationele drijvers van belastinggedrag te onderzoeken. Deze irrationele aspecten manifesteren zich in verschillende gedragingen die op diverse manieren de houding van belastingplichtigen ten opzichte van belastingen beïnvloeden. In dit gedeelte worden, naast de tax aversion bias, drie andere verklaringen voor irrationeel belastinggedrag besproken, namelijk mental accounting, prospect theory en overconfidence bias. Omdat er veel verklaringen voor irrationeel gedrag zijn en om het doel van dit onderzoek niet uit het oog te verliezen zal er kort ingegaan worden op deze drie verklaringen voor irrationeel belastinggedrag.

Mental accounting verwijst naar hoe mensen inkomsten en uitgaven cognitief categoriseren en toewijzen aan specifieke budgetten (Thaler, 1999). Het omvat dus een reeks cognitieve operaties om financiële activiteiten bij te houden en kan dienst doen als een strategie om problemen met zelfbeheersing bij uitgaven en consumptie te overwinnen (Kahneman & Tversky, 1984). Hoewel mental accounting nuttig kan zijn, kan het ook irrationeel gedrag verklaren. Zo zou mental accounting ertoe kunnen leiden dat elke categorie zijn eigen regels en normen hanteert, waardoor de huidige financiële situatie niet meer als een samenhangend geheel wordt gezien (Sattar et al., 2020). Wanneer men dan weer niet aan mental accounting doet, dan ziet men bijvoorbeeld belastingen meer als een geïntegreerd deel van hun omzet en is men minder geneigd om de wetgeving na te leven (Olsen et al., 2019).

De prospect theory stelt dat individuen uitkomsten evalueren op basis van afwijkingen ten opzichte van een referentiepunt, in plaats van ten opzichte van het nettoresultaat. Hierbij hechten mensen meer gewicht aan verliezen dan aan vergelijkbare winsten en ze gedragen zich over het algemeen risico-avers ten opzichte van winsten en risicozoekend ten opzichte van verliezen (Kahneman & Tversky, 1979). Een belangrijk onderdeel van deze theorie is verliesaversie. Dit houdt in dat mensen verliezen als zwaarder en er meer (negatief) belang aan hechten dan aan winsten van dezelfde grootte (Tversky & Kahneman, 1992). In de context van belastinggedrag wordt aangetoond dat

belastingbetalers met een voorlopig belastingtekort (naar verwachting belastingen zullen moeten bijbetalen) eerder geneigd zijn om werkgerelateerde kosten af te trekken dan belastingbetalers met een voorlopig belastingoverschot (naar verwachting belastingen zullen terugvorderen), een fenomeen dat bekend staat als het 'withholding phenomenon' (Schepanski & Shearer, 1995). Dit wijst erop dat belastingbetalers belastingen als een verlies ervaren (Engström et al., 2015). Deze bevinding wordt ondersteund door het onderzoek van Dhami en Al-Nowaihi (2007), die eraan toevoegen dat belastingbetalers met een belastingtekort minder geneigd zullen zijn om wettelijke verplichtingen na te leven.

Er zijn echter nog andere verklaringen voor irrationeel belastinggedrag, zoals overconfidence bias. Overconfidence kan worden samengevat als het ongegronde vertrouwen in intuïtieve redenering dat voortkomt uit cognitieve en beoordelingsvaardigheden (Pompian, 2012). Uit onderzoek van Hsieh et al. (2018) blijkt bijvoorbeeld dat CEO's die sterk vertrouwen op hun eigen oordeel eerder geneigd zijn om belastingen te ontwijken omdat zij een 'tone at the top' creëren die belastingontwijking aanmoedigt binnen de organisatie. Dit kan er dus voor zorgen dat mensen blind worden voor de gerelateerde risico's die verbonden zijn aan de beslissingen die ze dienen te nemen (Kumar & Goyal, 2015).

Tax aversion bias

Naast de eerder genoemde voorbeelden van biases, kan tax aversion bias ook als een aanvullende verklaring dienen voor irrationeel belastinggedrag. Tax aversion bias verwijst naar de neiging van individuen om het betalen van belastingen als een zwaardere last te ervaren in vergelijking met equivalente kosten, simpelweg door het label van de kost als belasting (Ang et al., 2010). Dit wordt verder ondersteund door Kessler en Norton (2016), evenals Blaufus en Möhlmann (2014), die stellen dat sommige individuen een sterkere aversie hebben tegen belastingbetalingen dan tegen andere kosten van gelijke waarde. Fennel en Fennel (2003) definiëren tax aversion bias als de mate waarin de afkeer van een belasting groter is dan de economische kosten van die belasting, wat zich uit in de bereidheid om meer te besteden aan belastingontwijking of -ontduiking dan gerechtvaardigd is door de werkelijke belastinglast. Sussman en Olivola (2011) definiëren daarentegen dat de afkeer van belastingen verder gaat dan enkel de financiële kosten, maar ook ideologische en politieke factoren omvat. Anderzijds vonden Fochmann en Kleinstück (2014) geen bewijs voor belastingaversie in een labexperiment waarin versturende factoren zoals complexiteit, rekenfouten en heuristisch gedrag werden uitgesloten, wat suggereert dat tax aversion bias mogelijk niet universeel optreedt.

Een voorbeeld ter illustratie van tax aversion bias betreft een eigenaar van een vennootschap die besluit een auto aan te schaffen en deze over een periode van vier jaar af te schrijven. Gedurende deze periode wordt jaarlijks een kost geboekt, wat resulteert in een verlaging van de belastbare basis en daardoor een lagere belastingaanslag ten opzichte van een situatie waarin deze kosten niet geboekt zijn. Na de volledige afschrijving, waarbij de auto tot een boekwaarde van nul is gereduceerd maar nog in perfecte staat verkeert voor verder gebruik, realiseert de eigenaar zich dat dergelijke kosten niet langer aftrekbaar zijn van de belastbare basis. Om deze reden besluit hij

een nieuwe auto aan te schaffen, terwijl hij ook verder kon rijden met de vorige auto, louter om opnieuw kosten te kunnen aftrekken en zo zijn belastingdruk te verlagen. Deze beslissing leidt tot hogere totale kosten in vergelijking met het scenario waarin geen nieuwe auto werd gekocht en de belasting zonder de aftrek van nieuwe kosten was voldaan. Dit weerspiegelt een irrationele voorkeur voor het vermijden van belastingen boven economisch rationeel handelen, tenzij de eigenaar van de vennootschap daadwerkelijk significant (economisch) nut ervaart van het bezit van een nieuwe auto.

Uit de bestaande literatuur zijn verschillende onderzoeken naar tax aversion bias gedaan. Dit werd tot op heden altijd gedaan in specifieke contexten. Sussman en Olivola (2011) onderzochten tax aversion bias door middel van vijf experimenten. Zo tonen de experimenten aan dat mensen eerder bereid zijn om 30 minuten te reizen voor een belastinggerelateerde korting van 8% dan voor een niet-belastinggerelateerde korting van 9%. Bovendien blijken mensen ook langer te willen wachten op een belastinggerelateerde korting, dan een niet-belastinggerelateerde korting van gelijke omvang. Daarnaast gaf de meerderheid van de deelnemers de voorkeur aan belastingvrije obligaties boven belastbare obligaties met hetzelfde rendement. Het onderzoek toont ook aan dat tax aversion bias vooral voorkomt bij personen die zich identificeren met politieke organisaties met anti-tax-standpunten. Maar wanneer deze mensen nadenken over de positieve impact van belastingen, vermindert hun aversie ten opzichte van belastingen merkbaar (Sussman & Olivola, 2011).

Blaufus en Möhlmann (2014) analyseren in hun onderzoek belastingafkeer in financiële markten aan de hand van twee marktexperimenten. Ze stellen vast dat belastingafkeer leidt tot suboptimale financiële keuzes, waarbij individuen bereid zijn om hun totale vermogen te schaden om belastingbetalingen te vermijden. Dit effect is vooral sterk wanneer kosten aftrekbaar zijn, in plaats van dat inkomsten worden belast. Opmerkelijk vonden ze dat na verloop van tijd, met voldoende ervaring en duidelijke feedback over nettoresultaten, deze belastingafkeer grotendeels verdwijnt. Dit onderzoek suggereert dus dat belastingafkeer vooral optreedt bij onregelmatige of eenmalige beslissingen, in afwezigheid van transparante marktinformatie of vergelijkingsmogelijkheden. In dergelijke contexten blijken mensen gevoelig voor belastinglabels, wat eerder wijst op het gebruik van heuristieken dan op stabiele, afwijkende voorkeuren (Blaufus & Möhlmann, 2014).

Daarnaast concluderen McCaffery en Baron (2006) dat het denken van mensen over belastingen vaak inconsistent en bevooroordeeld is door cognitieve biases, zoals het isolatie-effect. Mensen beoordelen belastingvraagstukken snel en op basis van opvallende aspecten, zonder rekening te houden met alle relevante informatie. Dit leidt tot voorkeuren voor inefficiënte belastingstructuren. Ook beïnvloeden psychologische effecten, zoals framing en verliesaversie, de keuzes die burgers maken ten aanzien van beleid, wat kan leiden tot keuzes die streven naar suboptimalisatie van de welvaart. Een experiment uit hun onderzoek toont aan dat mensen een kost minder snel kiezen wanneer die als 'belasting' wordt gelabeld, vergeleken met dezelfde kost die als 'bijdrage' wordt voorgesteld, wat ook werd gevonden door Ang et al. (2010). Eveneens wordt er ook opnieuw aangehaald dat politici inspelen op bestaande vooroordelen in plaats van deze te corrigeren, wat resulteert in een manipulatief en ineffectief belastingbeleid (McCaffery & Baron, 2006). Hoewel de factoren geen rechtstreekse verklaring vormen voor tax aversion bias, kan het nuttig zijn om deze

in acht te nemen bij het onderzoeken van mogelijke drijfveren, aangezien ze waardevol inzicht bieden in hoe perceptie en psychologische mechanismen het belastinggedrag beïnvloeden.

Volgens Kallbekken et al. (2011) is belastingafkeer niet het gevolg van een gebrek aan begrip, aangezien uitleg over de voordelen van belastingen geen extra steun opleverde. Framing blijkt wél een belangrijke rol te spelen: het label "belasting" verlaagt de steun, tenzij de opbrengsten worden geormerkt. Mensen zijn namelijk eerder bereid belastingen te steunen wanneer de opbrengsten specifiek worden toegewezen aan bepaalde groepen, in plaats van gelijk verdeeld te worden.

Verder bewijzen Kessler en Norton (2016) dat een loonsverlaging gepresenteerd als belasting leidt tot een grotere afname in productiviteit, waarbij 60% van de daling te wijten is aan belastingafkeer. Dit effect komt niet door wantrouwen over het gebruik van belastinginkomsten, maar door de manier waarop de loonsverlaging wordt gepresenteerd, wat opnieuw het belang van framing benadrukt en het bestaan van tax aversion bias onderstreept.

Douenne en Fabre (2020) tonen, in tegenspraak met de bevindingen van Kallbekken et al. (2011), aan dat 70% van de Franse respondenten in hun onderzoek zich verzet tegen een koolstofbelasting door vertekende overtuigingen over de negatieve impact op hun koopkracht. Dit wijst wel eerder op een gebrek aan begrip.

Hoewel er in de huidige literatuur dus geen expliciete focus wordt gelegd op de drijfvers van tax aversion bias en zich in de meeste studies richt op situatiespecifieke contexten, wijzen de bevindingen indirect op psychologische, sociale en cognitieve factoren die gelinkt zijn met belastingafkeer kunnen beïnvloeden. Zo blijken politieke overtuigingen (Sussman & Olivola, 2011; McCaffery & Baron, 2006) eerder gelinkt aan belastingafkeer, terwijl andere factoren zoals percepties over de impact van belastingen (Douenne & Fabre, 2020; Sussman & Olivola, 2011), earmarking (Kallbekken et al., 2011), cognitieve biases (McCaffery & Baron, 2006) en ervaring en feedback (Blaufus & Möhlmann, 2014) wel aanwijzingen geven voor een directe invloed op belastingafkeer. Deze laatstgenoemde factoren lijken daarmee relevante aanwijzingen te bieden voor mogelijke drijfvers van tax aversion bias.

Wat echter ontbreekt in de huidige literatuur, is een diepgaand begrip van wat sommige individuen drijft tot een grotere mate van irrationele belastingafkeer dan anderen. Daarnaast blijft de rol van context onderbelicht: in welke mate spelen persoonlijke of culturele omstandigheden een rol bij het ontstaan van tax aversion bias? Het onderzoeken van deze gap is essentieel omdat het irrationele gedrag dat uit tax aversion bias voortkomt, ertoe kan leiden dat mensen soms foute financiële keuzes maken (Blaufus & Möhlmann, 2014). De bestaande literatuur benadrukt het belang voor verder onderzoek om deze mogelijke drijvende factoren van tax aversion bias in kaart te brengen (Blaufus & Möhlmann, 2014; Sussman & Olivola, 2011; Fennel & Fennel, 2003). Verder kan het waardevolle inzichten opleveren die bijdragen aan de verbetering van belastingssystemen en het verdiepen van het begrip van menselijk gedrag in de context van belastingen (Fennel & Fennel, 2003).

Dit onderzoek zal zich toespitsen tot het onderzoeken van deze drijvers bij zelfstandigen in Vlaanderen. Zelfstandigen worden gedefinieerd als personen die een winstgevende beroepsactiviteit uitoefenen zonder daarbij aan een werkgever te zijn verbonden met een arbeidsovereenkomst. De zelfstandige is dus in zekere mate zijn eigen 'baas' (Belgium, z.d.). In 2023 werkte in Vlaanderen 14,4% van de bevolking tussen de 20 en 65 jaar als zelfstandige. Dit komt neer op ongeveer 798 801 personen die hun hoofdberoep als zelfstandige uitoefenen, waarmee Vlaanderen net boven het EU-gemiddelde van 13,2% scoort (Statistiek Vlaanderen, 2024; FOD Economie, z.d.). Hun omvang en economische activiteit maken hen tot een belangrijke pijler van de maatschappij, waarbij ze ook een aanzienlijke bijdrage leveren aan de overheidsfinanciën via belastingen. Daarnaast is deze groep ook interessant om te onderzoeken omdat ze doorgaans beschouwd worden als minder geneigd om de regels na te leven dan gewone loontrekkende werknemers. Dit is omdat zelfstandigen meer mogelijkheden hebben om belastingen te ontduiken (Kirchler, 2007; Kleven et al., 2011; Slemrod, 2007). Een bijkomende reden voor onderzoek naar deze groep is de mate van belastingkennis, die een cruciale rol speelt in het nalevingsgedrag. Personen met meer kennis over belastingen zijn minder geneigd om de wet te overtreden (Kamleitner et al., 2012). Daarnaast wijzen Kamleitner et al. (2012) erop dat zelfstandigen door hun individuele aard en specifieke fiscale situatie vaak moeite hebben met het begrijpen en naleven van belastingprocedures. Bovendien worden zij geconfronteerd met denkpatronen die niet-naleving bevorderen en zien of ervaren zij meer mogelijkheden om belastingverplichtingen te omzeilen (Kamleitner et al., 2012).

2. Tax morale

Verschillende factoren beïnvloeden het belastinggedrag en de belastingmoraliteit van zelfstandigen, al dan niet specifiek in België. De volgende delen schetsen daarom een helder beeld van hun houding en gedrag ten opzichte van belastingen. Daarbij wordt onderzocht welke factoren belastingmoraliteit beïnvloeden en hoe deze mogelijk verband houden met tax aversion bias.

Onder belastingmoraliteit verstaan we een term die niet-financiële motieven voor naleving van belastingen omvat, evenals factoren die buiten het klassiek economisch model van verwachte opbrengst vallen, zoals bijvoorbeeld een intrinsieke motivatie om belasting te betalen, gevoelens van schuld of schaamte bij niet-naleving en wederkerige motivaties waarbij individuen bereid zijn belasting te betalen in ruil voor voordelen die de staat biedt, zelfs als hun financiële opbrengst hoger zou zijn zonder betaling van belastingen (Luttmer & Singhal, 2014). Verder blijkt dat factoren zoals intrinsieke motivatie, sociale normen en irrationeel gedrag belastingmoraal beïnvloeden (Luttmer & Singhal, 2014). Uit de huidige literatuur ontbreekt een duidelijke link tussen de belastingmoraal en de invloed daarvan op tax aversion bias. Eerdere studies, zoals Capasso et al. (2021), tonen bijvoorbeeld aan dat transparantie in overheidsuitgaven de belastingmoraal verhoogt en zo ook het vertrouwen in de overheid. Dit vertrouwen wordt op zijn beurt geassocieerd met een lagere mate van tax aversion (McCaffery & Baron, 2006), terwijl een hogere mate van tax aversion zou kunnen leiden tot irrationele handelingen (tax aversion bias), zoals blijkt uit onderzoek van Blaufus en Möhlmann (2014). Dit onderzoek wil bepalen of er daadwerkelijk een verband bestaat tussen

factoren die belastingmoraal beïnvloeden en tax aversion bias, want mensen kunnen belastingen ook vanwege hun morele redenen, naast de financiële kosten, afwijzen (Kirchler, 2007).

Torgler en Schneider (2004) onderzochten het verschil in belastingmoraliteit tussen Belgische zelfstandigen en loontrekkenden en concludeerden dat de groep zelfstandigen een lagere, zij het niet significant verschillende, belastingmoraal vertonen. Dit impliceert dat Belgische zelfstandigen minder positief staan tegenover belastingen dan loontrekkenden, een bevinding die verder wordt bevestigd door Alm en Torgler (2006). Bovendien hebben Belgen over het algemeen een slechte relatie met de belastingautoriteiten, een dynamiek die daarom ook van toepassing is op Vlaamse zelfstandigen (Van De Perre, 2014).

Transparantie

Een helder en transparant inzicht in de overheidsuitgaven draagt bij aan een hogere belastingmoraal en bevordert de naleving van belastingverplichtingen onder belastingbetalers (Capasso et al., 2021). Wanneer burgers duidelijk kunnen zien hoe hun belastinggeld wordt besteed, voelen zij zich positiever betrokken bij het belastingproces, wat bijdraagt aan een hogere belastingmoraal (Capasso et al., 2021).

Onderzoek toont verder aan dat burgers regeringen afstraffen voor fiscale consolidatiemaatregelen, zoals bezuinigingen en belastingverhogingen. Dit verlaagt niet alleen de populariteit van regeringen, maar verkleint ook de kansen om herverkozen te worden van politici en kan zo het succes van populistische partijen vergroten (Bojar et al., 2022). Onderzoek van Bremer en Bürgisser (2023) nuanceren dit en suggereert dat burgers minder geïnteresseerd zijn in de overheidsschuld zelf en meer in de concrete overheidsuitgaven en belastingen. Roth et al. (2022) bevestigen de nadruk op overheidsuitgaven in hun onderzoek. Zij concluderen dat hoewel informatie over de schuldpositie leidt tot een afname in steun voor overheidsuitgaven, de houding ten aanzien van belastingheffing nauwelijks wordt beïnvloed. Capasso et al. (2021) sluiten hierbij aan en stellen daarom dat transparantie in de belastingstructuur significant bijdraagt aan een verhoogde belastingmoraal. Wanneer belastingbetalers inzicht hebben in de specifieke toewijzing van overheidsuitgaven per segment, wat ook 'earmarking' wordt genoemd (Kallbekken et al. (2011), en dus een hogere belastingmoraal hebben, neemt het vertrouwen in de overheid toe. Dit vertrouwen blijkt vervolgens de mate van tax aversion te verlagen (McCaffery & Baron, 2006). Een mogelijke benadering voor overheden om hun transparantie richting burgers te vergroten, ligt in het gebruik van innovatieve applicaties die het aandeel van belastinggeld dat aan specifieke investeringscategorieën wordt besteed, duidelijk maken. Zo kunnen belastingbetalers bijvoorbeeld zien welk percentage van elke betaalde euro naar zorg, onderwijs of bijvoorbeeld infrastructuur gaat (Capasso et al., 2021).

Rechtvaardigheid

Onderzoek toont aan dat verschillen in belastingnaleving en belastingmoraal verklaard kunnen worden door de rechtvaardigheid van de belastingadministratie, de eerlijkheid van de fiscale uitwisseling en de houding ten opzichte van de overheid (Cummings et al., 2004). Bovendien kunnen

belastingtarieven invloed uitoefenen op de perceptie van rechtvaardigheid, wat op zijn beurt de belastingmoraal beïnvloedt. Zo beschouwen degenen die een hogere belastingdruk ervaren, lagere belastingtarieven als eerlijker (Seidl & Traub, 2001).

Een duurzaam belastingsysteem is daarom gebaseerd op zowel een rechtvaardig belastingsysteem als een responsieve overheid, waarbij een sterke koppeling tussen belastingbetalingen en de levering van publieke goederen centraal staat. Wanneer belastingbetalers het gevoel hebben dat hun voorkeuren adequaat worden vertegenwoordigd en zij voorzien worden van publieke goederen, vergroot dit hun identificatie met de staat, wat resulteert in een grotere bereidheid om belasting te betalen (Alm & Torgler, 2006).

Uit de studies van Alm en Torgler (2006) en Halla (2012) blijkt dat belastingmoraal in België bijzonder laag is. Belgen beschouwen het belastingsysteem als onrechtvaardig, ervaren de verhouding tussen wat ze aan belastingen betalen en wat ze daarvoor terugkrijgen als onevenwichtig en hebben een meer negatieve houding ten opzichte van de overheid. Alm en Torgler (2006) suggereren dat de bereidheid om belastingen te betalen toeneemt wanneer burgers het gevoel hebben dat hun voorkeuren worden vertegenwoordigd door middel van voldoende publieke diensten te ontvangen en als er een vertrouwensrelatie bestaat tussen staat en burger dat gedragen wordt door goed functionerende instellingen en een positief maatschappelijk klimaat. Dit staat in scherp contrast met bijvoorbeeld Oostenrijk, waar belastingbetalers een hogere mate van belastingmoraal vertonen, wat wijst op een sterkere identificatie met de staat en het vertrouwen in de belastingadministratie (Alm & Torgler, 2006).

Slippery Slope Framework

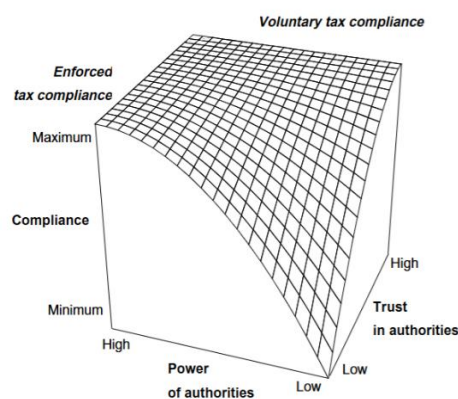
Het slippery slope framework kan mogelijk inzicht bieden in hoe de interactie tussen vertrouwen in en macht van de Belgische belastingautoriteiten bijdraagt aan de ontwikkeling van tax aversion bias. Het framework stelt dat belastingnaleving wordt beïnvloed door de interactie tussen de macht van, en het vertrouwen in, belastingautoriteiten. Deze factoren worden gepositioneerd op een continuüm, met enerzijds een antagonistisch klimaat, waarin belastingbetalers en autoriteiten met elkaar in conflict zijn en anderzijds een synergistisch klimaat, waarin ze samenwerken. In een antagonistisch klimaat zien belastingbetalers de autoriteiten als tegenstanders, wat resulteert in minimale vrijwillige naleving. Daarentegen bevordert een synergistisch klimaat vertrouwen en vrijwillige naleving, doordat autoriteiten worden gezien als onderdeel van de gemeenschap. Twee kerndimensies beïnvloeden dus belastingnaleving: de macht van belastingautoriteiten via hun vermogen om regels te handhaven via controles en sancties en het vertrouwen in hun goede intenties en competentie (Kirchler et al., 2008).

Het framework onderscheidt vier hoofdsituaties:

- Laag vertrouwen, weinig macht: Belastingontduiking is wijdverspreid, wat leidt tot minimale naleving.
- Laag vertrouwen, veel macht: Naleving neemt toe door de dreiging van handhaving (dwangmacht).

- Hoog vertrouwen, weinig macht: Naleving neemt vrijwillig toe door vertrouwen in de autoriteiten.
- Hoog vertrouwen, veel macht: Naleving is hoog, maar de motivaties variëren (afgedwongen versus vrijwillig).

Daarnaast benadrukt het framework de dynamische relatie tussen macht en vertrouwen. Een toename van macht kan het vertrouwen ondermijnen, terwijl een toename van vertrouwen de macht van autoriteiten kan versterken door burgerlijke samenwerking te bevorderen. Deze wisselwerking kan een "slippery slope" creëren: door meer macht uit te oefenen op budget kan het vertrouwen dalen, wat kan leiden tot verminderde naleving, terwijl vertrouwen opbouwen juist kan resulteren in verbeterde samenwerking en naleving (Kirchler et al., 2008).



Figuur 1: Slippery Slope Framework van Kirchler et al. (2008).

Het framework kan worden gekoppeld aan tax aversion bias, aangezien vertrouwen in de belastingautoriteiten een directe invloed heeft op tax aversion (McCaffery en Baron, 2006) en een hogere mate van tax aversion mogelijk zou leiden tot tax aversion bias, zoals aangetoond in onderzoek van Blaufus en Möhlmann (2014). Toegepast binnen het framework betekent dit het volgende: een synergetisch klimaat, waar een hoger niveau van vertrouwen heerst, kan de mate van tax aversion bias verlagen, terwijl in een situatie met een antagonistisch klimaat, het gebrek aan vertrouwen deze juist kan vergroten. Het slippery slope framework kan ook inzicht bieden in hoe negatieve attitudes over belastingen bijdragen aan een laag niveau van vertrouwen en de perceptie van macht als een vorm van onderdrukking versterken (Kirchler et al., 2008). Deze negatieve attitudes over belastingen vormen vaak een basis voor tax aversion bias (Blaufus & Möhlmann, 2014).

Uit onderzoek blijkt dat zowel vertrouwen in als de macht van autoriteiten belangrijke factoren zijn voor belastingnaleving bij zelfstandigen (Kogler et al., 2015). Zo tonen Batrancea et al. (2022) aan dat zelfstandigen die meer vertrouwen in de overheid hebben eerder geneigd zijn om de belastingwetgeving na te leven. Diezelfde conclusie kan ook getrokken worden wanneer zelfstandigen van mening zijn dat de overheid veel macht heeft. Vertrouwen speelt dus een cruciale rol bij het bevorderen van vrijwillige naleving, terwijl macht vooral gedwongen naleving stimuleert. Bovendien beïnvloedt vertrouwen de relatie tussen procedurele en distributieve rechtvaardigheid en

vrijwillige naleving (Kogler et al., 2015). Procedurele rechtvaardigheid verwijst naar de eerlijkheid van processen rondom middelenverdeling en andere belastinggerelateerde beslissingen van de autoriteiten. Belangrijke elementen zijn de neutraliteit van de procedures, de betrouwbaarheid van de belastingautoriteiten en een respectvolle behandeling (Tyler & Lind, 1992; Murphy, 2003). Daarentegen gaat distributieve rechtvaardigheid over de verdeling van voordelen en kosten binnen het belastingstelsel, waarbij vergelijkingen worden gemaakt op individueel, groeps- en maatschappelijk niveau (Kogler et al., 2015). De studie van Kogler et al. (2015) toont aan dat een toename van zowel distributieve als procedurele rechtvaardigheid bijdraagt aan een verbeterde belastingnaleving door zelfstandigen. Er is tot op heden geen expliciet onderzoek uitgevoerd naar de positie van Belgen binnen het slippery slope framework. Het is echter aannemelijk dat het vertrouwen in de Belgische overheid laag is (Van De Perre, 2014) en dat de overheid als machtig wordt gezien, aangezien België immers een breed scala aan fiscale boetes en controles heeft. Zo werden er in 2023 wel 62 018 aangiftes gecontroleerd door de Algemene Administratie van de Fiscaliteit (FOD Financiën, z.d.). Dit wijst op een situatie waarin belastingnaleving voornamelijk wordt gedreven door de dreiging van handhaving (Kirchler et al., 2008).

3. Belastingcultuur

De belastingcultuur van een land kan een cruciale rol spelen in het begrijpen van de drijfvers van tax aversion bias, aangezien de relatie tussen de dominante mentaliteit ten opzichte van belastingen en het daadwerkelijke belastinggedrag inzicht biedt in zowel belastingnaleving als de werking van de maatschappij (Van De Perre, 2014). Inzicht in de houding van zelfstandigen ten opzichte van belastingen is daarom essentieel voor het identificeren van specifieke drijfveren die tax aversion bias kunnen verklaren.

Cultuur verwijst naar de leefwijze van mensen, inclusief hun opvattingen, overtuigingen, waarden en gedragingen binnen de samenleving. Alle verschijnselen die voortkomen uit de interactie tussen de spelers in het belastingstelsel, zowel belastingbetalers als belastinginners, vormen daarom de belastingcultuur. Belastingnaleving, belastingontwijking en belastingontduiking zijn specifiek onderdeel van deze belastingcultuur (Chuenjit, 2014). In lijn met de visie van Nerré (2008) kan belastingcultuur worden omschreven als "het geheel van alle interagerende formele en informele instellingen die verbonden zijn met het nationale belastingstelsel en de praktische uitvoering daarvan, die historisch verankerd zijn in de cultuur van het land, inclusief de afhankelijkheden en banden die ontstaan door hun voortdurende interactie." Belastingcultuur kan het profiel van de dominante mentaliteit ten opzichte van belastingen in kaart brengen. Mensen kunnen belastingen niet alleen vanwege hun financiële kosten afwijzen, maar ook om culturele of politieke redenen (Kirchler, 2007).

Om de belastingcultuur van België te identificeren, kan de studie van fiscaal jurist Michel Maus over belastingontduiking in België, getiteld 'Iedereen doet het!', worden geraadpleegd. Zijn onderzoek onthulde op verontrustende wijze dat belastingontduiking diep verankerd is in onze cultuur en denkpatronen. Hij stelt dat het een mentaliteit is die inmiddels deel uitmaakt van onze nationale identiteit (Maus, 2012). Daarnaast vertonen Belgen een afkeer ten aanzien van belastingheffingen

(Grapperhaus, 1990), evenals een negatieve houding tegenover nieuwe belastingen (Van De Perre, 2014). Er zouden immers al langer voldoende aanwijzingen zijn dat Belgen een moeizame relatie hebben met de fiscus. De oorsprong van deze relatie zou komen door de lange periodes van bezetting door vreemde mogendheden die België gekend heeft in haar geschiedenis. Deze zouden aanleiding gegeven hebben tot een diepgeworteld wantrouwen tegenover de overheid (Van De Perre, 2014). Meerdere studies wijzen op de rol van een slechte relatie met de belastingautoriteiten als oorzaak voor een sterkere belastingaversie bij burgers (Douenne & Fabre, 2020; Sussman & Olivola, 2011; McCaffery & Baron, 2006).

Torgler en Schneider (2004) onderzochten de invloed van cultuur op belastingmoraal in verschillende Europese landen. Deze studie concludeert dat Vlamingen een lagere moraliteit ten opzichte van belastingen vertonen dan Walen, wat inhoudt dat Vlamingen een minder afkeurende houding hebben ten aanzien van belastingontduiking dan Walen. Onderzoek van Lago-Peñas en Lago-Peñas (2010) bevestigt deze bevinding. Zij gaven Belgische respondenten de stelling: '*Citizens should not cheat on their taxes*', waarop slechts 60% instemde. Dit resulteerde in de laatste plaats voor België in de ranglijst van zeventien onderzochte Europese landen op het gebied van belastingmoraliteit. Halla (2012) en Alm en Torgler (2006) bevestigen de bevindingen over de lage belastingmoraal in België. Bovendien hebben nationale trots, vertrouwen in staatsinstellingen en pro-democratische attitudes een significante positieve invloed op belastingmoraal en dat ontbreekt schijnbaar in België (Torgler & Schneider, 2004).

Mensen kunnen belastingen niet alleen vanwege hun financiële impact afwijzen, maar ook om politieke redenen (Hardisty et al., 2010). Sussman en Olivola (2011) stellen dat voorkeuren voor politieke partijen met anti-tax standpunten zijn gelinkt aan tax aversion bias. Deze politieke standpunten worden vaak gebruikt als argumenten om belastingverlagingen te rechtvaardigen (Blessing, 2014). In Vlaanderen worden anti-tax standpunten vooral vertegenwoordigd door (centrum-)rechtse partijen zoals Open VLD, CD&V, N-VA en Vlaams Belang. Zo blijkt uit de verkiezingsprogramma's van de verkiezingen van 9 juni 2024 dat deze partijen zich gezamenlijk richten op het verminderen van lasten op arbeid en het verlagen van de btw. Meer specifiek beschouwt de N-VA de bestaande vermogensbelastingen als voldoende en waarschuwt zij voor de economische gevolgen van verdere verhogingen. Daarnaast benadrukt Open VLD het belang van een gunstig ondernemingsklimaat en pleit zij voor belastingverlagingen om innovatie en ondernemerschap te stimuleren. Verder zetten CD&V, Open VLD en Vlaams Belang in op een verlaging van de tarieven in zowel de personen- als vennootschapsbelasting. Tot slot legt de N-VA de nadruk op een hervorming van de personenbelasting, met lagere tarieven en ruimere schijven om te voorkomen dat burgers sneller in hogere belastingsschijven terechtkomen (Konsilanto, 2024).

4. Andere drijfveren voor belastinggedrag

Hoewel tax aversion bias nog niet uitgebreid empirisch is onderzocht in de context van zelfstandigen, kunnen verschillende reeds geïdentificeerde drijfveren van belastinggedrag mogelijk een verklarende rol spelen. In dit onderdeel worden factoren zoals belastingcomplexiteit,

belastingkennis, belastinggeletterdheid en de mogelijke invloed van de externe accountant besproken. Elk van deze elementen wordt in de literatuur gelinkt aan belastingnaleving en de houding ten opzichte van belastingen, maar hun specifieke relatie tot tax aversion bias blijft tot op heden onderbelicht.

Tax complexity

De complexiteit van het Belgische belastingsysteem zou mogelijk kunnen bijdragen aan tax aversion bias bij zelfstandigen, doordat het hen het gevoel geeft dat belastingen moeilijk te begrijpen zijn. Er bestaat echter een lacune in de literatuur, aangezien er geen specifiek onderzoek is naar de invloed van tax complexity bij Vlaamse zelfstandigen. Complexiteit van het belastingsysteem wordt gezien als de belangrijkste factor van belastingontduiking (Richardson, 2006). Onderzoek toont aan dat Franse zelfstandigen hun inkomsten bewust net onder de drempel van vereenvoudigde belastingregimes houden, deels door belastingontduiking. Dit blijkt uit afwijkende patronen in rapportages, verschuivingen van inkomsten binnen huishoudens en verborgen werk. Ze kiezen hiervoor vanwege een voorkeur voor fiscale eenvoud en de mogelijkheid om zo belasting te ontwijken (Aghion et al., 2017). Ook in Nieuw-Zeeland geloven zelfstandigen dat de complexiteit van het belastingsysteem een belangrijke oorzaak is van niet-naleving (Saad, 2014). Onderzoek van Høj (2009) bevestigt dat het belastingsysteem van de personenbelasting in België complexer is dan in de meeste OESO-landen. Dit komt door de vele aftrekposten en belastingschijven (Høj, 2009). Daarnaast zegt het Vlaams netwerk van ondernemingen (Voka) dat België bekend staat vanwege haar complex belastingstelsel en hoge belastingdruk (Voka, 2024). Als we de conclusie van het onderzoek van Richardson (2006) volgen, dan kunnen we stellen dat het complexe belastingsysteem van België voor belastingontduiking zorgt. Ondanks deze algemene vaststellingen bestaat er, voor zover bekend, geen enkel onderzoek dat de perceptie van Vlaamse zelfstandigen over belastingcomplexiteit specifiek in kaart brengt, noch hoe deze perceptie eventueel bijdraagt aan tax aversion bias. In dit onderzoek wordt daarom onderzocht of de ervaren complexiteit van het belastingsysteem een rol speelt in het ontstaan van irrationele belastingaversie bij zelfstandigen.

Tax knowledge

Een andere mogelijke drijvende factor voor tax aversion bias is de mate van belastingkennis. Hoewel zelfstandigen over algemene financiële kennis beschikken (Trombetta, 2016; Ćumurović & Hyll, 2019), is er weinig bekend over hun specifieke kennis van belastingen, alsook de impact van deze kennis op het vertonen van irrationeel gedrag, zoals tax aversion bias. Pratama (2018) definieert dat belastingkennis een niveau van kennis is over basisconcepten van belastingen, waaronder belastingregels en financiële kennis, die door belastingplichtigen begrepen moeten worden om hun belastingverplichtingen na te komen. Deze kennis draagt bij aan een beter begrip van het belastingsysteem, wat volgens Osebe (2013) belastingplichtigen in staat stelt zowel hun rechten als verplichtingen te begrijpen. Het effect van belastingkennis op de naleving van belastingwetgeving wordt bovendien ondersteund door verschillende studies (Kamleitner et al., 2012; Mohd Nor et al., 2010; Azrina Mohd Yusof et al., 2014), die aantonen dat een beter begrip van belastingregels kan

leiden tot een grotere bereidheid om de wet na te leven. Muehlbacher et al. (2011) bevestigen dit en geven daarnaast aan dat belastingkennis de houding van belastingplichtigen ten opzichte van het belastingstelsel positief beïnvloedt.

In dit kader maakt Harris (1989) een onderscheid tussen twee dimensies van belastingkennis: enerzijds de kennis die voortkomt uit algemene of formele educatie en anderzijds de kennis die specifiek gericht is op het identificeren van manieren om belasting te ontwijken. Onderzoek van Machogu en Amayi (2016) bewijst dat educatie over belastingen de beslissingen omtrent naleving beïnvloedt. Kamleitner et al. (2012) waarschuwen echter dat deze kennis ook het risico vergroot dat kleine ondernemers op subtile wijze de wetgeving omzeilen, doordat zij beter begrijpen hoe zij belastingcontroles kunnen vermijden. Dit roept de vraag op in hoeverre belastingkennis bescherming biedt tegen tax aversion bias en of meer belastingkennis mensen helpt om biases te vermijden, of dat een gebrek aan kennis hen juist vatbaarder maakt voor tax aversion bias.

Tax literacy

Een andere mogelijke drijver voor tax aversion bias betreft de mate van belastinggeletterdheid. Dit verwijst naar het vermogen van burgers om niet alleen basiskennis over belastingen te begrijpen, maar ook inzicht te verwerven in hun maatschappelijke functie. Dit omvat onder meer kennis van belastingcategorieën, het financieringsmechanisme van openbare goederen en het gebruik van belastingopbrengsten (Cvrlje, 2015; Eriksen & Fallan, 1996; Park & Hyun, 2003). Belastinggeletterdheid overstijgt daarmee de kennis van fiscale regels: het gaat ook om het begrijpen van het bredere belang van belastingheffing binnen de samenleving. Het concept wordt gezien als een gespecialiseerde component van financiële geletterdheid (Moučková & Vitek, 2018), dat ruimer gedefinieerd wordt als het vermogen om economische informatie te verwerken en gefundeerde beslissingen te nemen over persoonlijke financiën (Lusardi & Mitchell, 2014).

Hoewel onderzoek aantoont dat zelfstandigen gemiddeld over een hogere financiële geletterdheid beschikken dan loontrekkenden, met name jonge ondernemers met eerdere ervaring (Ćumurović & Hyll, 2019; Trombetta, 2016), blijkt tegelijk dat zij vaak onvoldoende kennis hebben van de technische aspecten van het inkomstenbelastingstelsel (Saad, 2014). Bovendien toont Manuel et al. (2016) aan dat een tekort aan belastingkennis en -bewustzijn significant bijdraagt aan een lagere mate van fiscale naleving.

Ondanks dat de impact van belastinggeletterdheid op fiscale naleving reeds wordt ondersteund door studies, is de mogelijke invloed ervan op tax aversion bias nog niet onderzocht. Het is dan ook opvallend dat in de bestaande literatuur geen aandacht wordt besteed aan de vraag in hoeverre een gebrek aan belastinggeletterdheid zelfstandigen vatbaarder maakt voor negatieve en mogelijk irrationele attitudes ten aanzien van belastingen. Deze gap zal worden ingevuld met dit onderzoek.

Rol van de externe accountant

Tot slot speelt mogelijk ook de aanwezigheid van professioneel advies een rol in het belastinggedrag van zelfstandigen. Wanneer zelfstandigen niet beschikken over de benodigde belastingkennis, kunnen zij zich wenden tot een externe accountant. De traditionele rol van de accountant omvat het vervullen van wettelijke verplichtingen: het verwerken van facturen en financiële transacties, periodieke boekhouding, het opstellen van de jaarrekening en het naleven van belastingvoorschriften (Everaert et al., 2007; Lybaert & Zeelmaekers, 2016). Daarnaast stellen Carey et al. (2005) dat het beroep dat eens werd geacht enkel boekhoudkundige taken te verrichten, zich heeft ontwikkeld tot een quasi-consulting service, met advies over talrijke aspecten van de bedrijfsvoering, naast zuiver boekhoudkundig advies. Elliot en Jacobson (2002) wijzen erop dat de oorzaak hiervan ligt in de opkomst van computersoftware, die de registrerende taken vereenvoudigt of zelfs overneemt. Deze nieuwe technologische ontwikkelingen en boekhoudprogramma's maken het voor zelfstandigen eenvoudiger om de administratie zelfstandig te beheren, zonder hulp van externe adviseurs (Elliott & Jacobson, 2002).

Wanneer zelfstandigen echter geen extern advies inwinnen over hun financiële keuzes, zou dit mogelijk kunnen leiden tot eenzijdige suboptimale keuzes en irrationeel gedrag, zoals tax aversion bias. Ook zou het wellicht mogelijk zijn om tax aversion bias over te nemen van de externe adviseur zonder kritisch te kijken naar het verkregen advies. Over deze topics is tot op heden geen onderzoek verricht in de huidige literatuur. Dit onderzoek zal achterhalen wat de rol van een externe accountant is, in relatie met tax aversion bias, en of deze invloed kan worden beschouwd als een potentiële drijver.

Methodologie

1. Onderzoeksopzet

Dit onderzoek hanteert een verkennende case study om de drijvers van tax aversion bias te ontdekken. Verkennend onderzoek richt zich op het detecteren van nieuwe en relevante inzichten (Swedberg, 2020) en is daarom bijzonder geschikt, aangezien er tot op heden relatief weinig onderzoek is verricht naar tax aversion bias. Een verkennend onderzoek vormt de eerste stap in het bestuderen van een theorie, zonder daarbij tot definitieve conclusies te komen (Saunders et al., 2009). Het doel is voornamelijk om een dieper inzicht te verkrijgen in een specifiek onderwerp (Saunders et al., 2009). In dit onderzoek ligt de focus op het verkrijgen van waardevolle inzichten in de irrationele financiële beslissingen die Vlaamse zelfstandigen maken.

2. Cases voor dit onderzoek

De cases in dit onderzoek betreffen zelfstandigen gevestigd in Vlaanderen. Ze worden geselecteerd op basis van hun relevantie en de potentie om nieuwe inzichten te genereren, een methode die bekendstaat als theoretical sampling (Eisenhardt, 1989). Het doel is om cases te kiezen die de opkomende theorie kunnen bevestigen of verder ontwikkelen (Eisenhardt, 1989). Om een zo breed mogelijk perspectief te verkrijgen, zijn zelfstandigen uit diverse sectoren onderzocht. Daarnaast is er specifiek aandacht besteed aan zowel eenmanszaken als vennootschappen met een beperkt aantal werknemers. In totaal werden zeventien cases overwogen voor deelname aan het onderzoek, waarvan er uiteindelijk acht geselecteerd zijn voor verdere analyse. Verschillende kandidaten vielen af omdat ze door hun drukke werkzaamheden als zelfstandige geen tijd konden vrijmaken voor een interview. Anderen bleken minder geschikt omdat ze hun vennootschap niet actief beheren, met slechts beperkte activiteit op vlak van inkomsten, uitgaande facturen of fiscale optimalisaties. Het gekozen aantal sluit aan bij de aanbeveling van Eisenhardt (1989), die stelt dat een steekproef van vier tot tien cases geschikt is voor diepgaande case-analyse. Tabel 1 biedt een overzicht van de acht geselecteerde cases, met een korte toelichting over de sector waarin ze actief zijn en hun kernactiviteiten. Hierbij wordt steeds de anonimiteit gegarandeerd.

Tabel 1. Cases

Case A betreft een bloemiste die zich hoofdzakelijk toelegt op het maken van bloemstukken. Daarnaast verkoopt het bedrijf ook zoetigheden en aanverwante producten. De onderneming is actief in zowel de bloemensector als de voedingssector.

Case B is een preventieadviseur die werkzaam is in de farmaceutische sector. Het bedrijf biedt ondersteuning bij de opstart van nieuwe projecten, zoals de bouw van infrastructuur of de ontwikkeling van nieuwe producten, met focus op veiligheidsaspecten.

Case C is eigenaar van een sport- en afslankcentrum. Het bedrijf biedt onder meer voedingsadvies, fitnessbegeleiding, afslanktoestellen en groepslessen aan. Het is actief in de sportsector.

Case D heeft een managementvennootschap die actief is in de IT-sector, waar de persoon zelf de rol van operations manager vervult. Daarnaast is de vennootschap ook actief in de toeristische sector, via klassieke verhuur van vastgoed (een appartement) en het uitbaten van een kleinschalige bed and breakfast. Verder runt deze persoon een dropshippingzaak die zich toelegt op de verkoop van kantoormateriaal, actief in de e-commerce en detailhandel.

Case E is freelancer in de farmaceutische sector en werkt als project safety leader. In deze functie begeleidt de persoon alle projecten binnen het bedrijf op het vlak van veiligheid.

Case F is landmeter van beroep en houdt zich bezig met het opmeten van percelen en het uitzetten van gebouwen voor aannemers. Daarnaast voert hij ook schattingen uit. Hij is actief in de bouw- en vastgoedsector.

Case G is mede-eigenaar van een vennootschap die gespecialiseerd is in vloerbekledingswerken. De onderneming is actief binnen de bouwsector.

Case H is zaakvoerder en eigenaar van een onderneming die schilder- en renovatiewerken uitvoert. De onderneming is actief binnen de bouwsector.

3. Data verzameling

Voor de dataverzameling is gekozen voor een kwalitatieve benadering door middel van diepte-interviews. In totaal werden acht één-op-één interviews afgenomen, die telkens tussen de 45 minuten en 1 uur in beslag namen. Dit zorgde ervoor dat de interviewer uitgebreid kon ingaan op de antwoorden van de respondenten en indien nodig kon doorvragen om diepgaande inzichten te verkrijgen. Telkens werd bewust gekozen om de meest relevante persoon binnen het bedrijf te interviewen. Dit ging dan om iemand met een duidelijk overzicht van de algemene werking, de strategische keuzes en de financiële aanpak van het bedrijf. In sommige gevallen waren er meerdere medewerkers of mede-eigenaars betrokken in de onderneming, maar er werd steeds gekozen voor de persoon met het beste overzicht van het geheel. De interviews werden semigestructureerd opgezet, wat betekende dat er een basislijst met vragen was, maar dat er ook ruimte was voor flexibiliteit. Hierdoor kon de interviewer inspelen op relevante persoonlijke ervaringen die tijdens het gesprek naar voren kwamen. Na afloop zijn de interviews volledig getranscribeerd, wat resulteerde in ruim 103 pagina's aan ruwe data. Deze transcripties vormden de basis voor de verdere analyse.

4. Data analyse

Binnen de verkennende case study is een systematische en stapsgewijze analyse essentieel, waarbij constant comparative analysis een centrale rol speelt (Boeije, 2002). De analyse startte al na het eerste interview, zodat onderliggende motieven vergeleken konden worden met zowel eerdere als latere interviews. Na elk interview werden kernbevindingen genoteerd om het overzicht te behouden en de samenhang te bewaken. Dit zorgde voor een gestructureerde aanpak, waarbij de kwalitatieve data zorgvuldig werd verzameld en geanalyseerd. Uiteindelijk volgde een grondig codeerproces om theoretisch relevante categorieën verder te verfijnen.

In de eerste fase van het codeerproces, open codering, werden emergente codes toegepast die rechtstreeks uit de data voortkomen. (Strauss & Corbin, 1998). Om dit toe te passen, stellen ze voor om conceptueel gelijkaardige gebeurtenissen of handelingen te coderen. Deze aanpak maakte het mogelijk om de data op te splitsen in kleinere betekenisvolle eenheden, wat het analyseren en interpreteren van de onderliggende patronen vergemakkelijkte.

Vervolgens werd de tweede fase van het codeerproces, axiale codering, toegepast. Waar open codering zich richt op het herkennen van opkomende thema's, focust axiale codering op het verfijnen, structureren en groeperen van deze thema's. In deze fase worden verbanden gelegd tussen de open codes, met als doel duidelijke thematische categorieën te ontwikkelen ter voorbereiding op de volgende stap: selectieve codering (Williams & Moser, 2019). Axiale codering helpt hierbij om kerncodes te ontwikkelen, die ontstaan als clusters van sterk verwante codes met een duidelijke onderbouwing (Strauss & Corbin, 1998).

Als laatste stap in het codeerproces werd de derde fase, selectief coderen, uitgevoerd. Dit is een proces waarbij de onderzoeker categorieën uit de axiale codering selecteert en integreert tot

samenhangende en betekenisvolle gehelen (Williams & Moser, 2019). Dit kwam tot een totaal van vijf belangrijke thema's: tax aversion bias, de visie over de overheid, tax complexity, tax knowledge en de relatie met de boekhouder. Het eerste thema richt zich op het identificeren van tax aversion bias bij zelfstandigen, waarbij geanalyseerd wordt in hoeverre bepaalde uitspraken indicatief zijn voor de aanwezigheid van deze bias. Het tweede thema behandelt hoe zelfstandigen aankijken tegen het betalen van belastingen, hun mening over overheidsuitgaven en -schulden, het vertrouwen dat ze in de overheid stellen en hoe ze belastingcontroles ervaren. Tevens wordt bekeken of fiscale motieven een rol spelen bij hun aankoopbeslissingen. Het derde thema focust op hoe complex zelfstandigen het Belgische belastingstelsel ervaren en of zij investeren in ondersteuning of informatie om deze complexiteit beter te begrijpen. Het vierde thema gaat in op de mate van belastingkennis en -geletterdheid bij zelfstandigen. Hierbij wordt nagegaan of en hoe zij bewust gebruikmaken van strategieën om hun belastingdruk te verlagen. Tot slot richt het vijfde thema zich op de relatie tussen de zelfstandige en de boekhouder, met bijzondere aandacht voor het vertrouwen binnen deze samenwerking en de rol van het advies dat de boekhouder verstrekt. Tabel 2 geeft een voorbeeld van het volledige codeerproces weer, waarbij de focus ligt op het open, axiaal en selectief coderen van de transcripties van de geïnterviewde zelfstandigen.

Tabel 2. Voorbeeld codeerproces case B

Citaat	Open	Axiaal	Selectief
En dan heb ik het eerste personeelslid in dienst genomen, twee jaar geleden, toen begon het allemaal wat complexer te worden.	boekhoudkundige complexiteit met personeelsleden	mening belastingstelsel	tax complexity
Ik vind het wel oké om een bepaalde bijdrage te leveren aan de maatschappij, maar het is veel.	vindt betalen oke, maar het is veel	mening betalen belastingen	visie overheid
Naar de wagens kijken we wel of dat fiscaal gunstiger is of niet.	fiscaal gunstige wagens	aankopen	tax aversion bias
Ik denk dat de meesten hun eigen belangen nastreven.	boekhouder streeft eigen belangen na	vertrouwen boekhouder	relatie boekhouder

Dus ik denk dat daar eigenlijk wel wat meer zou in geïnvesteerd worden.	meer investeren in scholen	mening overheidsuitgaven en -schulden	visie overheid
---	----------------------------	---------------------------------------	----------------

Ja, dat is zorgen voor de maatschappij. Het zijn inderdaad de gemeenschappelijke delen, als we dat zo kunnen noemen, dat die kwalitatief blijven en dat we op dat vlak een welgesteld leven kunnen blijven leiden.	zorgen voor maatschappij	belastinggelettertheid	tax knowledge
--	--------------------------	------------------------	---------------

Vooraf op het einde van het jaar zegt hij: 'Oh zoveel belastingen betalen, dan moet je een investering doen of dit of dat doen om de belastingdruk te verlagen.'	advies kosten maken	advies boekhouder	relatie boekhouder
--	---------------------	-------------------	--------------------

Nee eigenlijk niet. Het is veel en te complex en het verandert ook continu, dus ik kan er nu misschien wel wat moeite en tijd in investeren en wat middelen, maar dat zal ik dan moeten blijven doen	geen investering in fiscale voordelen	bereidheid tot fiscale optimalisatie	tax complexity
--	---------------------------------------	--------------------------------------	----------------

5. Ethisch aspect

Omdat het onderwerp 'belastingen' gevoelig kan liggen, kunnen zelfstandigen terughoudend zijn om deel te nemen aan een interview. Ze zouden kunnen vrezen dat bepaalde uitspraken verkeerd geïnterpreteerd worden of dat onjuiste informatie naar buiten komt die hun imago zou kunnen schaden. Om deze bezorgdheden weg te nemen, worden de resultaten van deze interviews strikt anoniem verwerkt en geanalyseerd. Dit betekent dat geen enkele persoonlijke of bedrijfsgerelateerde informatie herleidbaar zal zijn tot de respondent. Dit werd ook vooraf duidelijk gecommuniceerd aan de deelnemers, zodat zij zich veilig voelen om open, eerlijk en persoonlijk te antwoorden. Op deze manier wordt het vertrouwen versterkt en kunnen waardevolle inzichten worden verzameld.

Resultaten

1. Tax aversion bias

Om de drijvers van tax aversion bias uit de acht interviews te kunnen afleiden is het essentieel om eerst per case na te gaan of er daadwerkelijk sprake is van tax aversion bias. Dit kan gedaan worden door te kijken naar de aankopen en investeringen die gedaan worden als zelfstandige en vooral waarom, wanneer en hoe deze worden gedaan. Bij geen enkele zelfstandige werd met opzet een duur product gekozen met specifieke redenering om dit zwaarder te laten doorwegen in de belastbare basis, maar bij bij zeven van de acht cases kunnen wel vragen worden gesteld bij bepaalde keuzes die genomen werden. Dit dient aandachtig in detail per case bekeken te worden. Bij case A werden echter geen indicaties voor tax aversion bias vastgesteld.

Case B houdt bij de aankoop van bedrijfswagens rekening met fiscaalvriendelijke opties, zonder daarbij in te boeten op kwaliteit. Hij maakt gebruik van leasing en koopt de wagen na afloop van het leasecontract over, om deze vervolgens door te verkopen aan particulieren. Daarna voorziet hij opnieuw een voertuig, hetzij voor zichzelf, hetzij voor zijn werknemers. Volgens case B levert dit systeem hem winst op, doordat hij de wagens privé verkoopt en een nieuwe bedrijfswagen aankoopt, die als kost kan worden ingebracht. Er is echter een mathematische analyse nodig om te bepalen of deze werkwijze daadwerkelijk fiscaal voordelig is of het al dan niet een vorm van irrationeel gedrag is. Case B vertelde zo het volgende:

"Ja, we kopen de wagens aan na afloop van het leasecontract en dan verkoop ik die terug aan de particulier als tweedehands wagen. Dan verdien ik daar nog iets van, afhankelijk van de kwaliteit van de wagen."

Wanneer gevraagd werd waarom dit systeem werd toegepast, haalde hij het volgende aan:

"Dat is zo een fiscaal stelsel. Wij halen daar wat geld uit, als we die ook kunnen verkopen en ja, dan hebben we weer een post dat we kunnen aftrekken."

Hieruit blijkt dat case B mogelijk een tax aversion bias vertoont, al kan dit niet met zekerheid worden vastgesteld zonder een concrete berekening van het fiscale voordeel in deze situatie. Bij navraag over het bewust inbrengen van kosten die in feite voor privégebruik bestemd zijn, gaf case B aan dit regelmatig te doen en hier ook mee door te gaan. Hij gaf aan het niet erg te vinden om bij een controle een deel van het voordeel terug te betalen. Case B is zich bewust van het feit dat dit fiscaal niet is toegestaan, maar neemt bewust het risico om de belastbare basis te verlagen in plaats van reguliere belastingen te betalen. Dit gedrag kan op tax aversion bias wijzen als de belastingen die hiermee bespaard worden lager zijn dan de som van de bedragen die hij zou moeten terugbetalen bij een controle. Hij is dus bereid om regels te overtreden om belasting te vermijden, ondanks de mogelijke gevolgen. Case B verwoordde dit als volgt:

"Maar op het einde van de rit, ik bedoel dat we allemaal wel als zelfstandige denk ik af en toe eens per ongeluk iets te veel inbrengen. Maar als ze dan zeggen dat ik daar de helft van moet terugbetalen, dan is dat ook niet echt de motivatie om het de volgende keer wel correct te gaan doen natuurlijk."

Case D hanteert een gelijkaardige redenering, maar laat fiscale voordelen niet primeren. Hij kiest wagens op basis van persoonlijke voorkeur. Na afschrijving koopt hij telkens een nieuwe wagen, deels vanwege het fiscaal voordeel. Het werkelijke voordeel situeert zich volgens hem bij de overname van de afgeschreven wagen in privévermogen. In deze case gaat het dus wellicht eerder om fiscale optimalisatie en niet om een tax aversion bias. Er werd aan case D gevraagd waarom er telkens een nieuwe wagen werd aangeschaft, waaruit case D het volgende toelichtte:

"Ik ga daar flauw op antwoorden. Dan ben je toe aan een nieuwe. Hij is afgeschreven en ja, die kosten die je daar kunt inbrengen en het nut dat je ervan kunt krijgen in uw privé aan de andere kant van de lijn is veel groter. De auto wordt vaak ook niet verkocht, maar die trekken we naar onze privé. Je trekt die naar uw privé en daar zit het voordeel. Dan hoeft je in die weg geen nieuwe aan te kopen, want je weet wie hem onderhouden heeft."

Bij case C kwam naar voren dat bepaalde inkomsten bewust buiten de officiële boekhouding worden gehouden. Deze praktijk, die neerkomt op belastingontduiking, wordt toegepast met als doel de belastingdruk te verlagen en vormt daarmee een extreme vorm van fiscale weerstand. Hoewel case C zich bewust is van de illegale aard van deze handeling en de mogelijke gevolgen bij een controle, blijft ze deze toch hanteren. Dit wijst erop dat de drang om belastingen te vermijden in sommige gevallen zwaarder kan doorwegen dan de mogelijke risico's. Dit kan wijzen op tax aversion bias wanneer de verwachte sanctie, bepaald door de kans op controle vermenigvuldigd met de zwaarte van de boete, hoger ligt dan de belastingbesparing, maar men toch voor ontduiking kiest.

Case E stelt zich net heel rationeel op. Hij weigert kosten te maken louter om onkosten te creëren. Hij gaf voorbeelden van collega-zelfstandigen die dat wél doen, wat hij onbegrijpelijk vindt. Tegelijk erkent hij dat hij zelf niet altijd de meest optimale aankopen doet en kleine meerkosten van enkele honderden euro's niet als problematisch beschouwt. Case E wordt dus niet beschouwd als iemand die tax aversion bias vertoont. Case E gaf het volgende aan:

"Ik ben niet iemand die onkosten maakt om onkosten te maken. Ik heb overlaatsd wel iemand hier gehad, die was al twee jaar bezig, en hij moest van zijn boekhouder onkosten maken en die koopt dan een auto van 70.000 - 80.000 euro. Dat is niet verstandig. Ik ben ook niet iemand die fiscaal het beste model wil zoeken. Als ik dan een paar € 100 meer kosten maak, so be it."

Bij case F bleek dat de aankoop van zijn huidige bedrijfswagen impulsief gebeurde. De wagen viel achteraf te duur in gebruik uit. Eerdere aankopen gebeurden telkens nieuw en met fiscale afschrijving in het achterhoofd, maar voornamelijk uit noodzaak door slijtage van de voertuigen. Net als case B gaf ook case F aan bewust kosten in te brengen die eigenlijk voor privédoeleinden bestemd zijn. Daarmee neemt case F het risico op een boete om de belastbare basis te verlagen, ondanks de

wetenschap dat dit fiscaal niet toegelaten is. Dit gedrag kan opnieuw wijzen op een tax aversion bias, waarbij hij bereid is om regels te overtreden om belasting te vermijden, ondanks de mogelijke gevolgen. Wel is er opnieuw een afweging nodig om vast te stellen of dit om rationeel of irrationeel gedrag gaat. Dit kan weer gedaan worden door te kijken of de belastingbesparing groter is dan kans op controle vermenigvuldigd met de zwaarte van de boete. Case F lichtte toe:

"Winst wordt zwaar belast, dus probeer je, afhankelijk van de omzet en inkomsten, zoveel mogelijk kosten toe te wijzen aan de zaak, zelfs als het in werkelijkheid om privégebruik gaat."

Case G kocht recent een nieuwe bedrijfswagen omdat de vorige versleten was na dertien jaar gebruik. Ze dacht dat het fiscaal voordeliger zou zijn om om de vier à vijf jaar een nieuwe wagen aan te kopen. De recente aankoop zou echter ook gebeurd zijn omwille van persoonlijke voorkeur indien een goedkoper alternatief met dezelfde kwaliteit beschikbaar was. Wanneer gevraagd werd waarom ze de vorige wagen ruim dertien jaar bijhielden, stelde ze het volgende in vraag:

"Dat weet ik eigenlijk niet. Eigenlijk is dat niet interessant dat je die al zo lang bijhoudt, hé? Ik denk dat dat boekhoudkundig gezien het beste is. Dan moet je die na vijf jaar verkopen en dan krijg je er natuurlijk meer van. Ja, dat lijkt interessanter."

Case G vertoont dus wel een denkwijze die wijst op tax aversion bias, maar vertaalt deze niet in daadwerkelijk gedrag.

Bij case H ligt de focus bij aankopen steevast op het kiezen van de beste kwaliteit. Volgens zijn boekhouder slaat hij daarin soms door, met name bij de aankoop van uitzonderlijk dure materialen. Wat bedrijfsvoertuigen betreft, gaat het voornamelijk om camionetten die zelden worden vervangen. Deze worden langdurig in gebruik gehouden en, waar mogelijk, nadien verder verhuurd. Case H verwijst ook naar de mogelijkheid om kosten '100% te recupereren'. Dit wijst mogelijk op de misvatting dat beroepskosten volledig worden terugbetaald, terwijl het in werkelijkheid gaat om een fiscale aftrek van de belastbare winst. Op de vraag of bij aankopen vooral naar prijs of kwaliteit werd gekeken, gaf case H het volgende antwoord over de eerder overdreven uitgaven:

"Ja, sowieso kijken we naar de merken. En ja, fiscaal is dat volledig 100% te recupereren hè? Maar we kopen wel echt duurzame merken. Betere een dure aankoop, want die goedkope merken sneuvelen na een halfjaar met ons merk. En onze boekhouder zegt ook altijd 'je overdrijft', maar ik heb dat nodig. Ik kan niet anders."

Opvallend is ook de houding van case H ten opzichte van btw: hij weigert principieel om btw te betalen, ondanks het feit dat dit voor een onderneming geen echte kost vormt. Hij koopt daarom bewust in het buitenland waar btw wordt verlegd. Hoewel hij weet dat hij de btw kan recupereren, is hij niet bereid enkele maanden op een terugbetaling te wachten. Ondanks dat dit deels verklaard kan worden door een liquiditeitsmotief, brengt de noodzaak om telkens naar het buitenland te rijden

ook aanzienlijke vervoerskosten met zich mee. In het licht van deze overwegingen lijkt hier eerder sprake van een tax aversion bias.

"Als ik in het buitenland koop, moet ik geen BTW betalen. Dus ik koop enorm veel goederen aan in Nederland. Dat is fiscaal BTW verlegd in principe, maar ik moet ook 21% niet direct betalen. Dus dat is voor mij enorm veel geld. Koop ik iets van € 100.000, dan is het € 121.000."

Daarnaast gaf case H meerdere aanwijzingen voor tax aversion bias. Wanneer doorgevraagd werd naar de motiveringen voor de investeringen die case H doet, werd het volgende gezegd:

"Die investeringen zijn niet belangrijk. Maar ik wil gewoon niet mijn geld gaan afgeven aan de staat. Nee, ik heb liever iets back in return. Dan kan mijn vrouw met een deftige auto rijden. En het kost ons ook niets. Ik bedoel: het kost altijd iets. Ik vind altijd het nadeel. En dat is wat ik nu ook zeg tegen mijn boekhouder: "Als wij grote winsten hebben gemaakt, heb ik het liefste dat je dat op voorhand zegt." Dan koop ik een stuk grond op de vennootschap of ik koop een bedrijfspand aan. Dan heb ik mijn geld. Ik wil geen belastingen betalen. Ik wil mijn winst tot op het laagste punt."

2. Visie overheid

Nu de aanwezigheid van tax aversion bias bij de verschillende cases in kaart werd gebracht, wordt in de volgende delen dieper ingegaan op mogelijke onderliggende drijfveren. Een eerste aspect betreft de visie op de overheid. Daarbij werd gekeken naar hoe de respondenten aankijken tegen het betalen van belastingen, de besteding van overheidsmiddelen en de staatsschuld. Ook het vertrouwen in, de mate van verbondenheid met de overheid, evenals hun ervaring met fiscale controlemechanismen, kwamen hierbij aan bod.

Mening belastingen

Een eerste belangrijk aspect om het gedrag van zelfstandigen te begrijpen, is hun mening over belastingen. Een mogelijke drijfveer is dat men simpelweg niet graag belastingen betaalt, waardoor men ervoor kiest om deze te ontwijken of te vermijden, al dan niet wetende dat dit irrationeel kan zijn. Hoewel de meningen inhoudelijk op verschillende vlakken uiteenlopen, zijn alle respondenten het erover eens dat de belastingdruk in België hoog uitkomt. Cases B en C uitten eerder positieve standpunten ten opzichte van belastingen. Case B toonde zich maatschappelijk betrokken en vond bijdragen op zich aanvaardbaar, maar benadrukte dat de bedragen die worden afgegeven nog steeds aanzienlijk zijn. Cases D en F brachten hier noch een positieve, noch een negatieve mening over uit. De mening van case D gaat als volgt:

"We leven in het land waarin we leven. Dus dat wil zeggen dat de wetgeving is zoals het is. En ik wil daar ook geen vragen over stellen. Dus ik gedraag mij op alle vlakken aan allerlei verplichtingen, van welke slag dan ook. Ik stel er geen vragen bij, het hoort er gewoon bij."

Cases E en G spraken zich negatiever uit over het betalen van belastingen, met case A en vooral case H als de meest uitgesproken kritische stemmen. Case H verwoordde deze kritiek het scherpst en lichtte dit als volgt toe:

"Ja, belastingen vind ik helemaal overdreven hier. Dus als je ziet dat je grote winsten maakt, oké, we kunnen die winsten op voorhand, als we een tussenbalans maken, dan kunnen we die al een beetje manipuleren door te zeggen dat we investeringen gaan doen. Maar als je dat al niet doet, dan ben je de klos en ga je betalen hè? Dat is meer dan 34- 35% in België he."

Case H was een van de respondenten waarbij een tax aversion bias het sterkste was af te leiden. Een kritische uitgesproken negatieve mening over belastingen kan dus mogelijk een drijver zijn voor tax aversion bias. Hoewel dit gevoel bij case A ook aanwezig was, leidde dit niet tot irrationeel gedrag. Case A vroeg zich af:

"Niemand betaalt graag belastingen. Waarom moeten wij dat eigenlijk doen?"

Mening overheidsuitgaven en -schulden

Het tweede aspect richt zich op de meningen van de cases over hoe de overheid omgaat met haar uitgaven en schulden. Daarbij werd nagegaan of meer transparantie rond deze bestedingen zou leiden tot een grotere steun vanuit de zelfstandigen. Belangrijk hierbij was dat geen één zelfstandige zich vertegenwoordigd voelde door de overheid. Daarnaast gaven cases A, B, F, G en H duidelijk aan dat ze ook niet eens weten waarin de overheid investeert. Wel benadrukten cases A, C, D, F en G dat ze wel mogelijks meer steun zouden geven aan de overheid als hier ook meer transparantie in komt. Case C verduidelijkt:

"Misschien wel ja, want wij moeten dat ook hè? Wij moeten ook elke euro bij wijze van spreken verantwoorden. We zouden maar eens €5 te weinig aangeven. Ze moeten van ons alles weten. Waarom andersom niet?"

Daarnaast werd hen gevraagd op welke manier zij de overheidsuitgaven liever ingevuld zien en wat volgens hen beter kan. Elke case kon minstens één vorm van kritiek uiten op de huidige uitgaven. Nadien werd er ook gepeild of respondenten nog steeds dezelfde veranderingen in het belastingstelsel zouden wensen indien dit zou resulteren in hogere belastingen voor henzelf. Vanuit een strikt financieel perspectief kan dit als irrationeel worden beschouwd, aangezien zij in dat geval meer zouden afdragen dan wanneer er geen veranderingen plaatsvonden. Echter kunnen dergelijke voorkeuren voortkomen uit niet-financiële overwegingen, zoals rechtvaardigheid of maatschappelijke solidariteit. Deze bevindingen zijn gevonden bij cases A, B en H. Case B gaf hierbij de volgende maatschappelijke insteek:

"Als dat in het belang is van de maatschappij en als iedereen daar uiteindelijk wel beter van wordt, dan denk ik dat ik bereid zou zijn om minder af te geven. Dat is puur omdat ik wel graag het grotere plaatje mee bekijk in hoeverre dat ook mogelijk is. Maar ik denk dat we

het met z'n allen moeten doen of niet en er is nu al veel te veel van 'ikke ikke ikke en de rest kan stikken' en dat is niet hoe ik ben opgebouwd. Ik zeg eerder dat we inderdaad zoals dat de rijken een beetje meer de armen zouden moeten verzorgen en dat de kloof minder zou moeten worden dan meer zou moeten worden, zonder dat we naar communistische toestanden gaan natuurlijk."

Uit de resultaten blijkt dat transparantie leidt tot meer begrip en steun voor belastingen, wat de bevindingen van Capasso et al. (2021) bevestigt. Echter, een lagere mate van steun blijkt niet direct samen te hangen met een sterkere tax aversion bias, waardoor de oorspronkelijke veronderstelling in dit onderzoek niet kan worden bevestigd.

Vertrouwen in de overheid

Vertrouwen in de overheid vormt een belangrijk element in het begrijpen van de algemene houding ten opzichte van het overheidsbeleid. Met uitzondering van case D gaven alle respondenten aan weinig tot geen vertrouwen te hebben in de overheid. Case B stelde zich genuanceerd op en gaf aan deels vertrouwen te hebben, met begrip voor de complexiteit van het besturen van een land als België. Cases A en C haalden concrete voorbeelden aan uit de coronaperiode die hun wantrouwen versterken. Zo zei case C het volgende:

"Ik ben niet alleen dat wij, zeker als kleine zelfstandigen, heel weinig vertrouwen hebben in overheid. Dat ligt aan alles. Ik kom altijd terug op dat hele lockdown gebeuren. Maar toen was het met de pasjes en je moest deze scannen in ons fitnesscentrum. En dan op een gegeven moment voor de fitness moest dat wel, maar voor de groepslessen niet. Dus ik mail naar de overheid met de vraag: "Moet ik het dan in het algemeen doen als iemand binnenkomt of moet ik het voor de wel fitness en niet voor de groepslessen?" En uiteindelijk ben ik naar zes instanties doorverwezen geweest. Dus de ene instantie verwees mij door naar de ander, want die wisten het niet, en op een gegeven moment wist ik het nog altijd niet. Als ze die regels opstellen, moeten ze ook weten wie die regels moet volgen."

Hoewel het vertrouwen in de overheid over het algemeen laag is, kan dit niet eenduidig als drijver van tax aversion bias worden beschouwd. De respondenten die tax aversion bias vertonen, geven inderdaad aan weinig vertrouwen in de overheid te hebben. Tegelijkertijd zijn er echter ook verschillende respondenten die, ondanks hun lage vertrouwen, geen tekenen van tax aversion bias vertonen. Dit suggereert dat een gebrek aan vertrouwen in de overheid op zich niet volstaat om het gedrag te verklaren.

Controles van de overheid

Alle respondenten gaven aan dat ze de overheid als een machtige instantie beschouwen, vaak onderbouwd met voorbeelden uit de praktijk. Het valt op dat de cases F, G en H aangaven nog nooit een fiscale controle te hebben meegemaakt. Case G verklaarde dit door te stellen dat de betaalde

belastingen altijd voldoende zijn, wat aansluit bij de mening van case E over controles van de overheid. Case G lichtte dit als volgt toe:

"Nee, ik heb nog nooit een fiscale controle gehad, maar ik ben van mening dat zolang ik genoeg belastingen betaal, dan ga ik die mensen niet zien. Vanaf de moment dat ik duizenden euro's minder betaal, dan kan ik wel de kans krijgen. Ik weet ook niet hoe het zit, maar volgens mij wordt dat wel getrokken."

Een indicatie van irrationeel gedrag kan uit de antwoorden komen op vragen over hun gedrag bij een fiscale controle. Zo gaven sommige respondenten aan bepaalde handelingen bewust te blijven stellen, ondanks de wetenschap dat deze bij controle kunnen leiden tot terugvorderingen of boetes. Opmerkelijk is dat dit gedrag soms wordt voortgezet, zelfs wanneer het risico op een boete groter is dan het potentiële fiscale voordeel. Dit was voornamelijk het geval bij cases B, C en F. Case B gaf hier de volgende redenering voor:

"Ze bekijken dan al onze BTW-bewijzen dat je niks hebt ingebracht wat niet mocht. Maar op het einde van de rit, ik bedoel dat we allemaal wel als zelfstandige denk ik af en toe eens per ongeluk iets te veel inbrengen. Maar als ze dan zeggen dat ik daar de helft van moet terugbetalen, dan is dat ook niet echt de motivatie om het de volgende keer wel correct te gaan doen natuurlijk."

De bevindingen uit dit deel suggereren dat de afwezigheid van controles mogelijk een drijvende factor is achter het vertonen van tax aversion bias bij sommige zelfstandigen. Zo vertonen cases F en H kenmerken van tax aversion bias, terwijl zij nog nooit een controle hebben meegemaakt. Ook cases B en C vertonen dit gedrag, ondanks het feit dat er wel al een controle plaatsvond. De oorzaak hiervoor lijkt eerder te liggen bij het gebrek aan strikte handhaving door de overheid. In de situatie van case B gaf hij aan dat hij nog steeds meer kosten inbrengt dan wettelijk is toegestaan. Bij case F, waar nog geen controle heeft plaatsgevonden, gaf de respondent aan dat het aanrekenen van extra kosten waarschijnlijk niet zal verminderen, ondanks de mogelijkheid van toekomstige controles door de overheid.

Verbondenheid met België

Dit aspect is cruciaal om inzicht te krijgen in de belastingmoraal van zelfstandigen in België. Onderzoek toont aan dat mensen met een sterke nationale trots doorgaans een hogere belastingmoraal vertonen (Torgler & Schneider, 2004). De meeste respondenten gaven aan zich nog verbonden te voelen met België, maar benadrukten dat de invoering van nieuwe belastingen op aanzienlijke weerstand zou stuiten. Enkel case B toonde begrip voor mogelijke nieuwe belastingen, op voorwaarde dat er voldoende transparantie is over het doel en de besteding ervan. Daarom kan gesteld worden dat de mate van verbondenheid met België niet gezien wordt als drijver voor tax aversion bias, aangezien er geen duidelijk patroon te zien is. Cases A en H gaven bijvoorbeeld aan dat bijkomende belastingen voor hen de doorslag zouden geven om hun onderneming stop te zetten.

Het zou financieel dan niet langer haalbaar zijn en er volgens hen 'niets meer zou overschieten'. Case A lichtte toe:

"Ik heb ook geen probleem met Belg te zijn. In vergelijking met Nederland, daar krijg je niets, dan krijg je hier wel nog iets. Als er morgen nieuwe belastingen zijn, dan stop ik. Dan houdt het op. Ik vind het mooi dat jonge zelfstandigen nu nog willen starten."

3. Tax complexity

Mening belastingstelsel

Vrijwel alle cases ervaren het Belgische belastingstelsel als dermate complex dat ze zich genoodzaakt voelen om een boekhouder in te schakelen. Enkel case D gaf hier geen uitgesproken mening over. Hoewel hij ook gebruikmaakt van een boekhouder, gaf hij aan enige kennis van fiscaliteit te hebben en erkent ook hij dat de voortdurende wetwijzigingen het moeilijk maken om alles zelf op te volgen. Dit probleem werd door alle respondenten bevestigd, maar cases D en E proberen hier actief op in te spelen door een abonnement te nemen op een platform dat hen wekelijks op de hoogte houdt van fiscale wijzigingen, evenals relevante tips en tricks. Dit wijst erop dat cases D en E wellicht meer fiscaal geletterd zijn ten opzichte van de andere cases. Case E lichtte toe:

"Door de complexiteit van de wetgeving ben ik bij Indicator, ik weet niet of je dat kent. Dat zijn eigenlijk maandelijkse updates en tips en tricks qua wetgeving. Dat is een soort tijdschrift met zes tot zeven topics over wijzigingen en daar staan ook altijd rechtszaken in, gewonnen of verloren. Dat geeft dan in maximum één A4 de headlines van de topics en een samenvatting van alles. Zo hou ik me eigenlijk wel op de hoogte."

Bereidheid tot fiscale optimalisatie

Gezien de huidige complexiteit van het Belgische belastingstelsel, zou de helft van alle cases niet bereid zijn om spontaan tijd of geld te investeren in het actief benutten van fiscale voordelen, tenzij hier duidelijke meerwaarde of ondersteuning tegenover staat. Cases D, E, G en H vormen hierop een uitzondering. Cases D en E ondernemen al actie via een abonnement op een gespecialiseerd tijdschrift, waarmee ze fiscale opportuniteiten sneller kunnen herkennen en benutten. Cases G en H gaven aan bereid te zijn om hier meer tijd aan te besteden, maar wijzen erop dat het gebrek aan tijd een grote belemmering vormde, wat een terugkerend thema bij alle respondenten was. Case H verduidelijkt dit als volgt:

"In het stelsel zou ik graag mezelf een opleiding kunnen geven. Ik heb nu al de tijd nodig om mijn geld te verdienen. Ik heb geen ruimte. Ik kan dat niet. Ik moet zes op de zeven werken, anders haal ik het niet meer. Ik zou zeker een volle dag per week willen studeren"

om dat te begrijpen, ook voor mezelf, maar ook om het voor iedereen een beetje gemakkelijker te maken en ook om het systeem te begrijpen.”

Case B gaf aan niet extra te willen investeren in het benutten van fiscale voordelen, maar onderneemt onrechtstreeks wel stappen in die richting. Zo neemt hij regelmatig deel aan sessies voor zelfstandigen die georganiseerd worden door Voka. Tijdens deze bijeenkomsten krijgen ondernemers de kans om bij te leren over het bedrijfsleven, inzichten te delen en te netwerken met andere zelfstandigen. Case B gaf zelfs aan dit waardevoller te vinden dan advies te verkrijgen van de boekhouder. Op die manier blijft hij toch betrokken bij actuele thema's en ideeën die ook fiscale voordelen kunnen omvatten. Hij vertelde:

"Bij Voka heb ik van in het begin als ik van freelancer naar ondernemer ging, Plato trajecten gevolgd. Dat ging dan over algemene management- en leiderschapscursussen, waarin belastingregels wel eens kort aan bod kwamen, maar vaak meer op een hoog niveau. Er kwamen soms tips en trucs voorbij, maar ik twijfel of die informatie nog relevant is, aangezien veel daarvan inmiddels alweer verouderd is. Toch neem ik nog steeds deel aan sessies bij Voka, waar ik andere ondernemers ontmoet en van hen leer. Ik durf hen wel eens te vragen hoe zij bepaalde zaken aanpakken, want hun ervaringen zijn vaak waardevoller dan wat een boekhouder of loonadministratie mij kan vertellen. Ik denk altijd kritisch na over de keuzes die ik maak en vorm mijn eigen mening.”

Maatregelen om het belastingsysteem eenvoudiger te maken

Het onderzoek richtte zich daarnaast op de mate waarin zelfstandigen geneigd zijn te kiezen voor eenvoudige fiscale regelingen boven complexere alternatieven. Respondenten kregen expliciet de vraag of zij gebruikmaken van maatregelen die het belastingsysteem voor henzelf vereenvoudigen. Als voorbeeld werd de keuze tussen een forfaitaire regeling en een meer complexe, maar potentieel voordeligere berekeningsmethode aangehaald.

De antwoorden op deze vraag liepen sterk uiteen. Case A gaf aan dat zij hier onrechtstreeks mee omgaat door volledig vertrouwen te geven aan haar boekhouder, wat impliceert dat zij geen eigen afweging maakt tussen complexiteit en optimalisatie. Case B daarentegen laat zich vooral adviseren door andere zelfstandigen. Hiermee zoekt hij informeel naar praktische en werkbare oplossingen. Case C kon hier geen concreet voorbeeld van geven, maar verklaarde eerder de neiging te hebben om zich in een complexe regeling te verdiepen dan te kiezen voor de eenvoud van een forfaitaire aanpak:

*"Ik denk dat ik het zou uitpluizen, hoe onhandig ik op dat vlak ook ben. Maar ik zou het tot in detail uitzoeken. Toen *naam* de overstap van werknemer naar zelfstandige wilde maken, ben ik ook achter de computer gaan zitten en heb ik alles grondig uitgezocht. Uiteindelijk heeft hem dat bijna €20.000 opgeleverd, want toen bestond er iets zoals 'de springplank naar zelfstandige'. Niemand had daar ooit van gehoord, maar ik had het*

uitgelegd dat je die 'springplank' kon aanvragen wanneer je van werknemer naar volledig zelfstandige overstapt. Dus dat heb ik toen ook gedaan."

Cases D en G konden geen duidelijk standpunt innemen over dit thema. Cases E en F gaven aan dat zij wel degelijk gebruikmaken van forfaitaire regelingen, met name voor kosten zoals internet, elektriciteit en huur. Case E benadrukte dat dit voornamelijk werd gedaan om controle te vermijden. Daarentegen werd de forfaitaire regeling door case F verkozen vanwege de fiscale eenvoud. Tot slot gaf case H geen concreet praktijkvoorbeeld, maar stelde wel dat hij eerder zou kiezen voor een forfaitaire regeling vanwege de hoge complexiteit van het systeem, zelfs indien dit potentieel financieel minder voordelig zou zijn.

Hoewel vrijwel alle respondenten het Belgische belastingstelsel als complex ervaren, kan deze complexiteit op zichzelf niet als drijfver voor tax aversion bias worden beschouwd. De meerderheid past zijn gedrag niet op een manier aan die wijst op bewuste weerstand. Wel komt naar voren dat bij cases F en H de voorkeur voor eenvoudige of forfaitaire regelingen expliciet voortkomt uit de wens om zich niet te hoeven verdiepen in het complexe systeem. Deze keuze lijkt eerder ingegeven door praktische overwegingen dan door fiscale optimalisatie, wat opnieuw wijst op het belang van eenvoud in het fiscaal beleid, maar niet noodzakelijk op het ontstaan van tax aversion bias.

4. Tax knowledge

Kennis belastingen

Cases A, C, E, G en H gaven aan tijdens hun schooltijd enige vorm van onderwijs over fiscaliteit of boekhouding te hebben ontvangen. Maar alle respondenten vonden dat hun huidige kennis over fiscaliteit onvoldoende is. Deze zelfinschatting moet met de nodige nuance worden bekeken, aangezien uit de interviews wel degelijk een onderscheid naar voren kwam tussen zelfstandigen met meer of minder inzicht in belastingoptimalisatie. Daarom werd ook gepeild naar de concrete strategieën die ze eventueel toepassen om hun belastbare basis te verlagen.

De strategieën die toegepast worden kunnen onderscheiden worden op basis van complexiteit, eenvoudigheid en irrationele keuzes. Cases A en D gaven bijvoorbeeld aan dat ze een pand verhuren aan de vennootschap waardoor ze huurinkomsten in hun privé kunnen ontvangen. Dit kon bij case G ook toegepast worden vanaf het moment dat het vruchtgebruik afloopt:

"Het pand waarin we nu zitten is mijn privébezit, maar het vruchtgebruik ervan ligt bij de vennootschap. Op die manier kan ik privé-inkomsten genereren, zonder dat we daarin overdrijven. Wanneer het vruchtgebruik afloopt, zal de vennootschap het pand moeten huren van mijn privé. Dat is wel mooi meegenomen, maar we blijven daar altijd redelijk in. We willen ook niet elk jaar een controle voor de deur."

Een tweede opvallende gelijkenis is terug te vinden bij case B en case F. Beide gaven aan dat zij bewust bepaalde aankopen via hun vennootschap doen, terwijl deze in werkelijkheid eerder tot het

privégebruik behoren. Deze strategie wijst op het bewust opzoeken van de grijze zone waarbij de grens tussen professioneel en privégebruik doelbewust vervaagd wordt om de belastingdruk te verlagen. Hoewel dit getuigt van een zekere kennis van het belastingsysteem en de mogelijkheden tot fiscale optimalisatie, gaat het in deze gevallen eerder om misbruik van die kennis. Dergelijk gedrag kan bij een controle van de overheid leiden tot het verwerpen van kosten en tot een terugvordering van onterecht in aftrek gebrachte uitgaven. Deze vorm van doelbewuste belastingontwijking kan een duidelijke indicatie van tax aversion bias zijn. Als de verwachte kosten van de sancties lager zijn dan de belastingbesparing, dan is het gedrag rationeel. Anders zou het gedrag wijzen op tax aversion bias. Wanneer aan case F werd gevraagd of hij in de praktijk strategieën toepast om zijn belastbare basis te verlagen, gaf hij het volgende aan:

"Winst wordt zwaar belast, dus probeer je, afhankelijk van de omzet en inkomsten, zoveel mogelijk kosten toe te wijzen aan de zaak, zelfs als het in werkelijkheid om privégebruik gaat. Dat zijn bijvoorbeeld zaken zoals drinken. Al die aankopen worden via de zaak gefactureerd. Er komen hier ook veel klanten over de vloer, dus er is altijd wel iets te drinken nodig. Op zich gaat het om kleine bedragen, maar als je dat op jaarbasis bekijkt, maakt het wél een groot verschil voor je privé-uitgaven. Je betaalt die zaken namelijk niet privé, waardoor je er onrechtstreeks op bespaart, zeker aangezien je er anders nog eens op belast zou worden. Bovendien is de btw ook nog eens aftrekbaar. Hetzelfde geldt voor aankopen zoals een zonnebril, handschoenen of een muts. Die gebruik ik privé, maar ik kan tegelijk verantwoorden dat ik ze nodig heb voor mijn werk, want ik sta vaak buiten, aan het water. Een jas, schoenen, wandelschoenen... Ik draag constant wandelschoenen, ook in mijn vrije tijd, maar ik heb ze ook nodig om te werken. Het zijn allemaal kleine uitgaven, maar als je dat maal tien, maal twintig, maal dertig doet, loopt het op. Zelfs de aankoop van koffie gebeurt via de zaak. Drie vierde wordt eigenlijk gewoon privé gebruikt."

Daarnaast zijn er nog specifieke zaken die toegepast worden bij elke zelfstandige. Case B gaf aan dat er ook gebruikgemaakt werd van pensioensparen en verzekeringen voor de werknemers, aangezien de loonkosten de grootste kosten van het bedrijf zijn. Case E maakt gebruik van de liquidatiereserve om zichzelf op een fiscaal voordelige manier winst uit te keren. Case F vermeldde zowel het gebruik van pensioensparen als dienstencheques als optimalisatiemiddelen.

Case C gaf expliciet aan dat er gebruikgemaakt wordt van zwartwerk. Dit kan worden beschouwd als een extreme uitingsvorm van tax aversion bias, aangezien het doelbewust verbergen van inkomsten uit de officiële boekhouding uitsluitend gebeurt om de belastingdruk te verlagen. Maar bij zwartwerk dient opnieuw de nodige afweging gemaakt te worden: indien de verwachte kosten van sancties (de kans op controle vermenigvuldigd met de boete) hoger zouden liggen dan het belastingvoordeel, is dit gedrag irrationeel. In dit geval gaat het om belastingontduiking, wat illegaal is, maar is er niet bevraagd geweest of hiermee rekening is gehouden. Desondanks blijft ze deze vorm van belastingontduiking toepassen. Ze vertelde:

"Ja, ik werk in het zwart. Dus twintig mensen in een groepsles en zeggen dat je er maar tien hebt. Ik denk dat als wij niks in zwart geld kunnen doen, en dat is nog niet dat ik weet niet wat niet aangeeft, dan zou het een verschil zijn."

Case D gaf een indrukwekkend voorbeeld van hoe hij zijn kosten fiscaal optimaliseert. Hij kiest ervoor om bepaalde aankopen deels privé te dragen en deels via zijn vennootschap te laten verlopen omdat ze effectief zowel privé als professioneel worden gebruikt. Daarnaast wordt er ook huur vanuit de vennootschap aan de privé betaald. Deze strategie kan als irrationeel worden beschouwd indien het bedrag aan personenbelasting op de ontvangen huur hoger ligt dan de belasting die anders in de vennootschap verschuldigd zou zijn. In dat geval zou de maatregel niet leiden tot een belastingvoordeel, maar juist tot een hogere fiscale last. Aangezien de respondent aangaf dat het om optimalisaties ging, is het niet mogelijk om hier een oordeel op te stellen. Op die manier verdeelt hij de kosten op een manier die volgens hem verantwoord is binnen de fiscale regels:

"Ik heb thuis een grote tuin en ik heb altijd al een zwembad willen hebben. Dus heb ik er een geplaatst, samen met een sauna achteraan in de tuin. Tijdens de coronaperiode besloten we om de zolder op te knappen, en daar hebben we een klein appartementje van gemaakt. Aangezien ik al langer met het idee speel om ooit een hoeve te bouwen en daar een B&B-concept aan te koppelen, dacht ik: als ik hier in de buurt iets kan realiseren, dan zou ik mijn privévoorzieningen misschien kunnen combineren met mijn zaak. Stel dat ik in de toekomst een klant bij mij aan het zwembad kan ontvangen, zonder dat ze eerst de straat moeten oversteken, dat zou ideaal zijn. Of als ik een opgietsessie kan geven in mijn eigen sauna, dan past dat mooi binnen dat bredere concept. Vanuit dat idee heb ik dan ook gedacht: "Wacht eens, dit is eigenlijk een soort add-on op mijn huidige business." Nu nog niet, maar in de toekomst wordt dat wel zo. Daarom stelde ik me de vraag: hoeveel procent van die investeringen kan ik via de vennootschap laten verlopen? Op basis van het gebruik en de verhouding tot het totale grondoppervlak, kwamen we uit op ongeveer 30%. Bovendien kan ik nu zelfs huur aanrekenen aan mijn vennootschap voor het gebruik van die faciliteiten. Ik factureer dus vanuit mijn privé aan mijn vennootschap voor het verbruik en het gebruik van die infrastructuur."

Daarnaast benadrukte case H sterk het belang van investeren om zijn belastbare basis te verlagen. Toen hem gevraagd werd of deze investeringen noodzakelijk of nuttig moesten zijn voor de onderneming, gaf hij aan dat dit niet per se het geval was. Dit wijst duidelijk op een tax aversion bias, wat kan worden afgeleid uit de onderstaande quote. Hij vertelde hierover het volgende:

"Ik heb natuurlijk een paar trucjes. Wanneer ik in mijn tussentijdse balans zie dat ik te veel winst heb gemaakt, dan beslis ik om grote investeringen te doen die 100% fiscaal aftrekbaar zijn. Als je bijvoorbeeld een elektrische wagen aankoopt terwijl je toch een auto nodig hebt, én je winst is te hoog, dan geef ik die wagen eerlijk gezegd aan mijn vrouw. Ook de laadpaal is dan 130% aftrekbaar. Die investeringen zijn niet belangrijk. Maar ik wil gewoon niet mijn geld gaan afgeven aan de staat. Nee, ik heb liever iets back in return. Dan kan mijn vrouw met een deftige auto rijden. En het kost ons ook niets. Ik bedoel: het kost altijd iets. Ik vind

altijd het nadeel. En dat is wat ik nu ook zeg tegen mijn boekhouder: "Als wij grote winsten hebben gemaakt, heb ik het liefste dat je dat op voorhand zegt." Dan koop ik een stuk grond op de vennootschap of ik koop een bedrijfspand aan. Dan heb ik mijn geld. Ik wil geen belastingen betalen. Ik wil mijn winst tot op het laagste punt."

Hoewel alle respondenten aangaven over beperkte fiscale kennis te beschikken, vertonen slechts enkele cases (B, C, F en H) mogelijk irrationeel gedrag om hun belastingdruk te verlagen. Dit suggereert dat een gebrek aan kennis op zich geen drijver is van tax aversion bias. Sommige respondenten hadden weliswaar niet veel financiële kennis, maar vertoonden desondanks geen ontwijkend of irrationeel gedrag. Er lijkt dus geen eenduidige relatie te bestaan tussen fiscale kennis en tax aversion bias, maar eerder de manier waarop men met die kennis omgaat en de onderliggende belastinghouding bepalen het fiscale gedrag.

Belastinggeletterdheid

Daarnaast kunnen belastingkennis en belastinggeletterdheid van elkaar onderscheiden worden. Belastinggeletterdheid zegt meer over de kennis over het nut van de belastingen in de maatschappij. Zo erkent de meerderheid van de respondenten (cases B, C, D, E, F, G en H) dat belastingen noodzakelijk zijn voor het functioneren van de maatschappij. Ze begrijpen dat belastingen bijdragen aan gemeenschappelijke voorzieningen zoals infrastructuur, sociale zekerheid en overheidsdiensten. Dit wijst op een basiskennis van de maatschappelijke rol van belastingen. Hoewel velen de rol van belastingen konden uitleggen, vormde case A de uitzondering hierop. Wanneer haar gevraagd werd of case A wist wat de rol van belastingen in de samenleving inhoudt, werd volgend antwoord gegeven:

"Om de staat rijker te maken denk ik. Je krijgt toch niets terug. Je moet altijd betalen en betalen."

Daarentegen toonde case D een zeer rationeel en doordachte kijk. Dit ging gepaard met een duidelijk inzicht in het belastingstelsel en waarom belastingen essentieel zijn voor de samenleving:

"Als je langs de beperkte kans zegt, is het uiteraard niet belangrijk om belastingen te betalen, want dan kan ik meer geld overhouden. Maar belastingen staan wel ten opzichte van iets. Ja, je kunt over Belgen vertellen wat je wilt. Soms stellen wij vragen van: "Waarom moeten wij belastingen betalen?" Maar er zijn al facetten bij waarbij je zegt van: "Ja, gelukkig betalen we belastingen waardoor we in een land leven waarin we zeker zijn omtrent...", enzoverder. Klopt dus. Emotioneel ben ik daar niet mee verbonden, maar ik denk dat we niet in belastingparadijs wonen. Maar langs de andere kant zijn we wel qua zorg gewijs allemaal al goed gestructureerd."

Een beperkte kennis over het nut van het belastingstelsel kan niet als drijvende factor voor tax aversion bias worden beschouwd. Alleen bij case A was dit zichtbaar, maar daar werden geen tekenen van tax aversion bias vastgesteld.

5. Relatie boekhouder

Advies van boekhouder

Bij dit onderdeel is het vooral van belang om na te gaan in welke mate de boekhouder irrationeel gedrag bij de zelfstandige stimuleert, bijvoorbeeld door aan te raden om kosten te maken enkel en alleen om de belastingdruk te verlagen. Dit blijkt bij cases B, D, G en H van toepassing te zijn. Hun boekhouder geeft op een bepaalde manier telkens het advies om uitgaven te doen met het oog op belastingbesparing. De boekhouder van case B adviseert voornamelijk aan het einde van het jaar om nog investeringen te doen, wat duidelijk wijst op tax aversion bias. Case B vertelde het volgende:

"Vooral op het einde van het jaar zegt hij: 'Oh zoveel belastingen betalen, dan moet je een investering doen of dit of dat doen om de belastingdruk te verlagen.' Soms zeggen ze dat. Alles dat de BTW kan drukken of alles wat de belastingen kan drukken."

Wanneer er werd gevraagd of dit advies overgenomen werd, werd het volgende meegedeeld:

"Nee, ik denk daar dan zelf ook wat over na. De boekhouder zegt dat ik zoveel belastingen moet betalen, maar ik denk dan dat we het goed gedaan hebben. Dus op zich zit ik daar op dat moment niet op in om daarop belastingen te betalen omdat ik weet dat het een goed scenario is. Het is de boekhouder ook voornamelijk die niet veel geld naar de staat wil laten gaan. Voor de boekhouder zijn dat eigenlijk wat criminelen."

Het advies dat de boekhouder van case B geeft, vertoont sterke gelijkenissen met dat van de boekhouder van case H. Volgens case H moedigt de boekhouder actief aan om de belastingdruk zo veel mogelijk te beperken, wat opnieuw wijst op tax aversion bias dat wordt meegegeven vanuit de boekhouder. In het eerdere onderdeel over belastingkennis kwam al naar voren dat deze zelfstandige regelmatig, al dan niet noodzakelijke, investeringen doet met het oog op fiscale optimalisatie. Op de vraag of de boekhouder hierin een sturende rol speelt, gaf hij het volgende antwoord:

"Ja, die gaat ook wel echt pushen."

De boekhouder van case D geeft vooral tegen het einde van het jaar het advies om kosten te maken. Een concreet voorbeeld van dergelijke uitgaven werd eerder al toegelicht in het onderdeel over belastingkennis. Wat daarbij wel opvalt, is dat het niet altijd duidelijk is in hoeverre deze uitgaven ook daadwerkelijk nodig waren. De kosten die hierbij worden gemaakt, vloeien voornamelijk voort uit persoonlijke doeleinden die case D wil realiseren, maar komen niet voort uit een irrationele invalshoek. Daarbij maakt hij deels gebruik van een aankoop via de vennootschap zodat hij deze uitgaven niet volledig privé hoeft te bekostigen. Hierdoor lijkt het eerder om optimalisatietechnieken te gaan.

Aan case G wordt er eveneens aan het jaareinde aangeraden om nog kosten te maken, maar zij vertaalt dit advies op een functionele manier door enkel grondstoffen aan te kopen die ze effectief nodig heeft voor haar activiteiten. Haar uitgaven blijven dus doelgericht en relevant voor de werking van haar onderneming:

"Ik doe niet zomaar iets, niet lukraak, daar heb je niets aan."

Daarnaast kregen cases C, E, F en G geen duidelijk zicht op de besparingen die voortvloeien uit fiscale beslissingen. In tegenstelling tot cases A, B, D en H geeft hun boekhouder wel effectief aan hoeveel belasting er met bepaalde keuzes wordt bespaard. Bij de andere respondenten ontbreekt dit inzicht waardoor fiscale beslissingen mogelijk genomen worden zonder een duidelijk beeld van de impact. Wanneer een boekhouder deze besparingen wel toont, zou dit kunnen worden ingezet om bepaalde keuzes fiscaal interessanter te laten lijken dan ze in werkelijkheid zijn. Die keuzes zouden dan eigenlijk met een irrationele insteek gemaakt kunnen worden vanwege een sterke afkeer van belastingen, wat tax aversion bias betekent. Het omgekeerde kan mogelijk ook. De boekhouder laat dan zien dat bepaalde irrationele keuzes van de zelfstandige niet economisch optimaal zijn.

Daarnaast kwam onbedoeld naar voren dat meerdere zelfstandigen (cases B, C, F, G en H) het belangrijk vinden dat de boekhouder proactief advies geeft, in plaats van enkel te reageren op hun vragen. Ze geven aan het jammer te vinden dat ze meestal zelf achter fiscale optimalisaties moeten aangaan, in plaats van hierin spontaan begeleid te worden door hun boekhouder. Zo gaf case G bijvoorbeeld aan:

"Ik merk wel dat we er soms zelf moeten achter jengelen eigenlijk. Maar ik zeg het, wij zijn een kleine zaak, als ik een zaak was met vijftig man personeel, dan is dat heel andere gegeven natuurlijk hè? En dat mis ik soms wel. Dat vind ik verkeerd aan een boekhouder. Die zou je eigenlijk voor moeten zijn."

Tot slot gaven cases A, B, C en G aan dat ze bereid zouden zijn om meer te betalen voor de diensten van hun boekhouder, op voorwaarde dat hier ook een duidelijke meerwaarde tegenover staat in de vorm van bijkomend advies. Case D sloot zich hierbij aan, maar benadrukte dat deze extra kost enkel gerechtvaardigd is als ze zich ook effectief terugverdient in belastingbesparing of andere voordelen. Case H daarentegen gaf aan op dit moment niet bereid te zijn om meer te betalen. Hij vindt dat de huidige kost al aan de hoge kant ligt. Geen enkele respondent rechtvaardigde de hoge kosten van hun boekhouder irrationeel door te denken dat dit automatisch leidt tot belastingbesparingen. Ze maakten over het algemeen een realistische inschatting van de waarde van de dienstverlening zonder onrealistische verwachtingen.

Vertrouwen in boekhouder

Ook blijkt dat sommige zelfstandigen het advies van hun boekhouder kritisch benaderen en dit niet zomaar blindelings opvolgen, wat erop wijst dat zij actief proberen hun eigen oordeel te vormen over fiscale beslissingen. Dit was het geval bij cases B, D, E en G, die aangaven het advies van hun

boekhouder grondig te overwegen en hierover ook actief in dialoog te gaan. Deze kritische houding is belangrijk omdat ze zo mogelijke irrationele redeneringen niet overnemen. Case B gaf zo bijvoorbeeld aan:

"Ik probeer hem ook wat kritische vragen te stellen. Dus wel eens wat op te zoeken en dan voorbereid naar mijn boekhouder gaan. Dat wel ja. En dan hoor ik hier en daar zo ook wel zaken zoals bijvoorbeeld investeringsreservers en dergelijke. En dat hoor ik dan wel rondom mij bij de Voka en bij de andere ondernemers. En dan neem ik dat wel mee naar de boekhouder."

Case G benadert het verkregen advies eveneens met een kritische blik, maar kiest daarbij voor een andere aanpak om dit advies te verifiëren:

"Dat advies moet nagekeken en over nagedacht worden. Het is niet dat als hij zegt van dat en dat en daar, dat ik zeg dat we het dan zo doen. Dat moet toch wel eens overwogen worden hè? En dan neem ik dat eerst mee naar huis. Dan laat ik dat allemaal ook eens bezinken, maar uiteindelijk weet die mens er al meer van dan wat ik ervan ken. Maar dan maak je toch wel eens terug een calculatie. Is dat de moeite waard? Is het risico niet groter dan dat je er aan kunt verdienen?"

Daarnaast namen cases C en F het advies van hun boekhouder niet kritiekloos over, al beschouwen ze het advies doorgaans wel als betrouwbaar. Zo gaf case F aan dat bij grotere investeringen steeds overleg plaatsvindt, waarbij hij bewust om advies vraagt alvorens een beslissing te nemen. Case C benadrukte dat er een goede relatie bestaat met de boekhouder, waardoor advies op een vlotte en constructieve manier ingewonnen kan worden, zonder spanningen of misverstanden. Case C verwoordde:

*"Ik vertrouw de boekhouder wel, maar ik doe zelf niks van de boekhouding. Het kasboek vul ik in en that's it. Voor de rest stuur ik alles. En voor de rest laat ik echt wel alles over aan de boekhouder. Ik moet wel zeggen dat ik een goede boekhouder heb. Ik heb dat niet altijd door. Als ik dan iets vergeet, zoals een factuur door te mailen, is ze direct bij de pinken. Dus dan merk ik dat. Ik merk wel een heel groot verschil, want we zijn nog maar een paar jaar geleden overgestapt. Ook omdat onze oude boekhouder op pensioen ging en de andere kreeg ook iets aan de hand, dus eigenlijk heeft die ons buitengesloten. Een deel moest buiten en de kleine zelfstandigen moesten eigenlijk buiten. En eigenlijk ben ik daar niet kwaad voor. Het is ook wel zo als ik bijvoorbeeld vraag over ons mama met mantelzorg, want ik ben zelfstandige en dat is niet hetzelfde als een werknemer. Ik merk bij deze boekhouder ofwel antwoordt ze, ofwel zegt ze: *"*naam* ik moet het even zelf opzoeken"*, en bijna dezelfde dag of de dag daarop krijg ik altijd een antwoord."*

Toch blijkt dat sommige zelfstandigen het advies van hun boekhouder helemaal niet in vraag stellen. Dit werd duidelijk bij cases A en H. Zij gaven aan sterk te vertrouwen op het oordeel van hun boekhouder zonder hierbij kritische kanttekeningen te plaatsen. Een dergelijke houding kan risico's met zich meebrengen. Wanneer een boekhouder irrationele motieven hanteert om de belastingdruk

te verlagen, bijvoorbeeld door onnodige kosten aan te moedigen, nemen deze zelfstandigen dat advies mogelijk blindelings over. In zulke gevallen ligt de oorsprong van tax aversion bias dus niet bij de zelfstandige zelf, maar wel bij de boekhouder. Wanneer aan case A gevraagd werd of de boekhouder blindelings wordt vertrouwd, haalde ze aan:

"Ja, deze boekhouder heb ik zelf gekozen, de vorige heb ik wel via via gecontacteerd. Ik denk al dat ik een 4^e boekhouder heb ondertussen. De overstap naar andere boekhouders was omwille van fouten en de groei van de boekhouder zelf."

Verder gaf ze aan dat ze haar boekhouder voor de volle 100% vertrouwt en volledig rekent op het advies bij wijzigingen in de wetgeving. In de praktijk betekent dit dat ze zich uitsluitend richt op haar core business, terwijl fiscale en boekhoudkundige zaken volledig worden uitbesteed. Dit werd ook bij vele andere cases aangehaald, maar geen enkele andere case, buiten case H, vertrouwde zomaar blindelings op het advies van de boekhouder. Het vertrouwen in de boekhouder van case H werd als volgt omschreven:

"Ik vertrouw mijn boekhouder 100%, dat is puur gevoelsmatig."

Aangezien er bij case H en de boekhouder sprake is van tax aversion bias, wordt dit effect nog sterker. Het blinde vertrouwen dat case H in zijn boekhouder draagt ertoe bij dat fiscale beslissingen mogelijk nog sterker gekleurd worden door deze gezamenlijke tax aversion bias.

Case H zou echter ook aankopen doen zonder voorafgaand overleg met de boekhouder. Dit houdt een risico in: wanneer de motieven achter deze uitgaven irrationeel zijn, ontbreekt er een belangrijk controlemechanisme. De boekhouder zou normaliter kunnen ingrijpen of bijsturen, maar krijgt nu pas achteraf zicht op de gemaakte keuzes. Case H vertelde:

"Ik vraag ook niet alles aan mijn boekhouder. Ik doe ook sporadisch en initiatief neem ik. Als ik zeg dat dit mijn kans is, dan doe ik dat. Ik kan ook soms iets aankopen, bijvoorbeeld een machine, voor een spotprijs omdat iemand failliet is gegaan. Dan ga ik niet ineens naar mijn boekhouder vragen of ik dat mag doen. Dan denk ik: "Nee, ik koop dat gewoon." Dan zegt hij dat ik niet altijd te impulsief moet reageren. Maar ja, dat moet je ook aanvoelen. Ik heb dat misschien nu niet nodig, maar ik heb wel een werf gepland die ik binnen een paar maanden heb en dan heb ik dat misschien wel nodig en dan ga ik heel veel geld moeten betalen. Maar nu heb ik het al. En dan geeft hij mij gelijk."

Het blindelings vertrouwen in de boekhouder kan als drijver voor tax aversion bias worden gesteld. Wanneer er vanuit de boekhouder een tax aversion bias is en hier niet kritisch over wordt nagedacht, dan leidt dit tot het overnemen van deze bias. Dit is duidelijk te zien bij case H. Ook zou case A hieronder kunnen leiden, maar de boekhouder heeft in dit geval niet aanbevolen om irrationele beslissingen te nemen.

Gebruik van boekhoudprogramma's

Daarnaast werd nagegaan in hoeverre de zelfstandigen gebruikmaken van boekhoudkundige software. Daarbij ging specifiek aandacht naar het gebruik van programma's om facturen in te boeken of om het algemene beheer van de boekhouding te ondersteunen. Zowel case D als case E gaven aan dagelijks gebruik te maken van het programma Yuki. Case D gebruikt dit programma intensief en beheert daarmee vrijwel de volledige boekhouding zelfstandig, soms zelfs zonder tussenkomst van de boekhouder. Wanneer er mogelijk beslissingen worden genomen zonder overleg van een externe boekhouder, kan dit mogelijk leiden tot eenzijdige suboptimale keuzes en irrationeel gedrag, zoals tax aversion bias. Aangezien case D geen irrationeel gedrag vertoonde, is dit ook niet teruggevonden in het eenzijdige beheer van zijn boekhouding. Wel gaf hij een voorbeeld aan over wat hij zoal doet, wat lijkt op een fiscale optimalisatie:

"Ik heb twee vennootschappen en als ik zie waar ze gaan eindigen, dan wil ik het voor zijn. Ik wil geen belastingen betalen dus verschuif ik mijn winsten."

In tegenstelling hiermee is case E veel terughoudender: hij vertrouwt het systeem minder, geeft aan dat hij vreest dat de overheid zou kunnen meekijken en beperkt de verantwoordelijkheid van de boekhouder op dit vlak bewust.

Conclusie

1. Discussie

Deze masterproef onderzocht de drijvers van tax aversion bias bij Vlaamse zelfstandigen. Er werd gestart met een kritische literatuurstudie waarin bestaande aanwijzingen voor deze bias werden samengevat. Al snel bleek dat concrete verklaringen voor tax aversion bias ontbraken. Vervolgens kwamen psychologische en fiscale factoren aan het licht die irrationeel gedrag bij zelfstandigen beïnvloeden. Deze factoren dienden nadien als mogelijke verklaringen voor tax aversion bias. Dit onderzoek vult een duidelijke gap in de bestaande literatuur door als eerste systematisch de onderliggende drijfveren van tax aversion bias bij zelfstandigen bloot te leggen.

De literatuur laat zien dat factoren zoals earmarking (Kallbekken et al., 2011) en de perceptie van de impact van belastingen (Douenne & Fabre, 2020; Sussman & Olivola, 2011) een significante invloed hebben op belastingafkeer. De resultaten van dit onderzoek bevestigen dat earmarking leidt tot meer steun voor overheidsbeleid, in lijn met de bevindingen van Capasso et al. (2021). Zij stellen dat wanneer burgers transparant kunnen zien waaraan hun belastinggeld wordt besteed, dit hun betrokkenheid verhoogt en de belastingmoraal versterkt. Hoewel transparantie leidde tot meer steun, kon op basis van dit onderzoek niet worden vastgesteld dat dit resulteerde in een lagere mate van tax aversion bias. Zo vertoonden slechts twee van de vijf respondenten die meer steun uitspraken voor transparantie, duidelijke tekenen van belastingafkeer. Ook de perceptie van de impact van belastingen bleek een bepalende factor in de ontwikkeling van belastingafkeer, wat eerdere bevindingen van Douenne en Fabre (2020) en Sussman en Olivola (2011) bevestigt. Verschillende cases gaven aan een negatieve perceptie te hebben over de impact van belastingen, waarbij tekenen van belastingafkeer werden waargenomen. Bij slechts één respondent werd een uitgesproken vorm van tax aversion bias vastgesteld, wat mede voortkomt uit deze negatieve perceptie op belastingen.

Na het in kaart brengen van de bestaande literatuur en verklaringen voor belastingafkeer, werd vervolgens gekeken naar alternatieve factoren die mogelijk een rol spelen, maar tot op heden nog niet eerder in verband werden gebracht met belastingafkeer of tax aversion bias. Dit maakt het mogelijk om nieuwe linken te onderzoeken die tot nu toe weinig aandacht kregen binnen de bestaande literatuur. Deze stap is cruciaal om het gedrag van de zelfstandigen beter te begrijpen.

Uit de literatuur komt naar voren dat de belastingmoraal in België relatief laag is (Alm & Torgler, 2006; Halla, 2012) en Belgen over het algemeen een moeilijke relatie met de belastingautoriteiten hebben (Van De Perre, 2014). Deze bevindingen worden bevestigd in dit onderzoek. Alle respondenten, op één na, gaven aan weinig tot geen vertrouwen te hebben in de overheid. Verder stellen Alm en Torgler (2006) dat wanneer burgers ervaren dat hun voorkeuren inzake publieke goederen worden weerspiegeld in het overheidsbeleid, dit leidt tot een hogere belastingmoraal. Bijna alle respondenten formuleerden kritiek op de publieke goederen en diensten van overheid en vertoonden een laag vertrouwen. Als de overheid deze vormen van kritiek zou verwerken en het

beleid beter zou afstemmen op hun voorkeuren, dan zou hun vertrouwen en belastingmoraal dus toenemen.

De bevindingen sluiten daarnaast ook aan bij het slippery slope framework van Kirchler et al. (2008), dat stelt dat belastingnaleving beïnvloed wordt door zowel vertrouwen in de overheid als de ervaren macht ervan. De stelling in de literatuur wordt daarom bevestigd door de geïnterviewde zelfstandigen. Hierin werd gesteld dat België zich volgens dit model in een positie van laag vertrouwen, gecombineerd met een hoge machtsperceptie bevindt. Dit zou resulteren in lage vrijwillige naleving, wat overeenkomt met de percepties van de geïnterviewden.

Vervolgens gaven vrijwel alle ondervraagde zelfstandigen aan dat ze het Belgisch belastingstelsel als complex ervaren. Deze perceptie sluit aan bij eerdere signalen vanuit het werkveld, zoals aangegeven door Voka (2024). Maar in de literatuur wordt belastingcomplexiteit vaak gelinkt aan belastingontduiking. Zo stelt Richardson (2006) dat complexiteit een van de belangrijkste oorzaken is van belastingontduiking. Ook Saad (2014) benoemt belastingcomplexiteit als een bepalende factor voor niet-naleving. De resultaten van dit onderzoek wijken af van deze bevindingen. Slechts één respondent gaf aan zich schuldig te maken aan belastingontduiking, maar deed dit niet vanwege de complexiteit van het systeem. Integendeel, de meeste respondenten gaven aan bewust externe hulp, zoals een boekhouder, in te schakelen om met de complexiteit om te gaan. Belastingontwijking of niet-naleving als gevolg van complexiteit kwam in deze studie dan ook niet expliciet naar voren.

Verder beschrijft de literatuur dat belastingkennis bijdraagt aan een grotere bereidheid om fiscale regelgeving na te leven (Kamleitner et al., 2012; Mohd Nor et al., 2010; Azrina Mohd Yusof et al., 2014). Deze stelling is op basis van de onderzoeksresultaten moeilijk te bevestigen. Hoewel bijna alle respondenten over een degelijke tot uitgebreide fiscale kennis beschikken, zijn er slechts enkelen die effectief de wet niet naleven. Dit kan erop wijzen dat belastingkennis op zichzelf niet doorslaggevend is voor naleving. Andere factoren, zoals persoonlijke overtuigingen, moreel besef of de concrete context, kunnen hierin wellicht een belangrijkere rol spelen. Daarnaast toont onderzoek aan dat belastingkennis kan leiden tot een positieve houding tegenover het belastingstelsel (Muehlbacher et al., 2011). In dit onderzoek kwam dit slechts gedeeltelijk naar voren. Eén van de respondenten met aantoonbare kennis over belastingen gaf aan geen uitgesproken mening te hebben over het systeem. Zijn houding bleef eerder neutraal, wat erop kan wijzen dat kennis soms leidt tot een rationele en afstandelijke kijk op fiscaliteit, in plaats van een emotioneel geladen beoordeling.

Een andere interessante vaststelling uit de literatuur is dat belastingkennis ook kan worden ingezet om belastingen bewust te ontwijken (Harris, 1989; Kamleitner et al., 2012). In sommige gevallen leidt die kennis tot legale optimalisatie, maar het kan ook resulteren in grensoverschrijdend gedrag. Meerdere respondenten gaven aan strategieën te gebruiken om hun belastingdruk te verlagen. Zo werd onder andere vermeld dat sommige respondenten als privépersoon huur aanrekenen aan hun eigen vennootschap voor het gebruik van een pand, waardoor inkomsten verschuiven van de vennootschap naar het privévermogen. Anderen gaven aan dat kosten met een grotendeels privé karakter toch fiscaal werden ingebracht. Dergelijke technieken wijzen op een strategisch

gebruik van fiscale kennis. Het valt op dat bij de enige respondent die aangaf belastingontduiking te doen, geen hoge fiscale kennis werd vastgesteld. Dit suggereert dat ontduiking niet noodzakelijk gebaseerd is op kennis.

Ook werd vastgesteld dat bijna alle respondenten een hoge mate van belastinggeletterdheid vertonen. Dit stemt overeen met eerdere bevindingen van Ćumurović en Hyll (2019) en Trombetta (2016), die aantonen dat zelfstandigen gemiddeld een hoger niveau van belastinggeletterdheid hebben dan loontrekkenden. Daarnaast stellen Manuel et al. (2016) dat een tekort aan belastingkennis en -geletterdheid leidt tot lagere naleving. Toch werd in dit onderzoek een respondent geïdentificeerd die hier laag in scoorde, maar die de regels wel correct toepaste. Dit kan erop wijzen dat naleving niet enkel afhangt van kennis, maar ook beïnvloed wordt door andere factoren.

2. Nieuwe bijdragen

Aangezien eerder onderzoek naar tax aversion bias beperkt is, levert deze studie nieuwe inzichten op die mogelijk relevante drijfveren voor deze bias blootleggen. De resultaten van dit kwalitatieve onderzoek bewijzen dat verschillende factoren een rol kunnen spelen in het ontstaan van tax aversion bias bij Vlaamse zelfstandigen. Hoewel tax aversion bias in huidige wetenschappelijke literatuur voornamelijk bestudeerd werd aan de hand van experimenten in specifieke contexten, zoals bijvoorbeeld bij Sussman en Olivola (2011), levert deze studie nieuwe inzichten op doordat er op individueel niveau werd gekeken naar de beleving en houding van zelfstandigen. Centraal werden vier topics behandeld waarbij steeds gezocht werd naar mogelijke drijfveren voor tax aversion bias: visie op de overheid, de belastingcomplexiteit, de belastingkennis en de rol van externe adviseurs.

Een eerste drijver van tax aversion bias betreft de visie van de zelfstandigen ten opzichte van de overheid en belastingen. Het vertrouwen in de overheid ligt over het algemeen laag bij de respondenten. Sommige respondenten geven expliciet aan dat zij liever zouden investeren in een eigen infrastructuur met eigen budgetteringen naar keuze, zelfs al moesten ze hiervoor meer belastingen betalen. In het bijzonder vertoonde case H een zeer uitgesproken kritische houding tegenover het belastingstelsel. Deze negatieve perceptie ging gepaard met een sterke wens om belastingen te vermijden. Dit vormde een duidelijke indicatie van tax aversion bias, aangezien deze respondent irrationele handelingen stelt die zijn economische situatie verslechteren. Toch blijkt uit de resultaten dat dit wantrouwen op zich niet noodzakelijk leidt tot tax aversion bias. Er zijn verschillende respondenten die weinig vertrouwen in de overheid hebben, maar toch rationeel blijven in hun fiscale keuzes. Een extreem negatieve houding ten aanzien van het belastingstelsel, zoals bij case H, lijkt daarentegen wél aanleiding te kunnen geven tot irrationeel fiscaal gedrag. In die zin ondersteunt deze bevinding de gedachte dat niet het wantrouwen zelf, maar eerder de intensiteit en de manier waarop deze perceptie wordt verwerkt, bepalend is voor het ontstaan van tax aversion bias.

De resultaten tonen ook dat de invloed van de boekhouder een mogelijke drijver van tax aversion bias kan zijn. Wanneer irrationele belastingontwijkende strategieën vanuit de adviseur zelf worden

aangemoedigd, kan dit de belastinghouding van de zelfstandige rechtstreeks beïnvloeden. Dit was onder meer het geval bij cases B, D, G en H waar de boekhouders actief aanzetten tot het maken van kosten om de belastingdruk te verlagen. In het bijzonder nam case H dit advies zonder kritische reflectie over, wat de kans op irrationeel gedrag vergrootte. Ook bij case A was sprake van een groot blindelings vertrouwen in de boekhouder, hoewel hier geen aanwijzingen waren dat de boekhouder actief aanstuurde op belastingontwijkende strategieën. Toch zou ook deze respondent potentieel vatbaar kunnen zijn voor tax aversion bias, mocht het advies daartoe evolueren. Case B toonde zich kritisch, maar volgde desondanks toch deels het advies van de boekhouder op, wat samengaat met het vertonen van tax aversion bias. Tegelijkertijd tonen cases D en G aan dat het risico op tax aversion bias aanzienlijk kleiner lijkt wanneer het advies van de boekhouder kritisch geëvalueerd wordt. In beide gevallen werd fiscale informatie bewust afgewogen en waren er geen aanwijzingen voor tax aversion bias in hun handelingen. De mate waarin de adviseur dus bewust of onbewust een afkeer van belastingen aanwakkert of ondersteunt, speelt een rol in het ontstaan van tax aversion bias. Aangezien veel zelfstandigen sterk vertrouwen op hun adviseur, kunnen deze externe actoren een bepalende invloed uitoefenen op het belastinggedrag, in zowel een positieve als negatieve zin. Een gebrek aan een kritische reflectie ten aanzien van fiscale aanbevelingen van de boekhouder vormt hierbij dus een belangrijke indicatie voor tax aversion bias.

Naast deze twee geïdentificeerde drijvers voor tax aversion bias zijn er drie bevindingen die eerder contextafhankelijk zijn: het uitblijven van controles van de overheid, de milde sancties bij een controle van de overheid en het gebruiken van fiscale kennis om grijze of zwarte zones op te zoeken. Ze kunnen dus zowel rationeel als irrationeel zijn, afhankelijk van een concrete kosten-batenafweging. Deze elementen worden dus niet beschouwd als directe drijfveren van tax aversion bias, maar eerder als situaties waarin belastingafkeer tot afwijkend gedrag kan leiden.

Hoewel alle zelfstandigen aangeven de overheid te beschouwen als machtig, viel op dat de afwezigheid van een controle door de overheid invloed heeft op belastingafkeer. Cases F, G en H gaven expliciet aan nog nooit gecontroleerd te zijn. Toch vertoonden cases F en H kenmerken van belastingafkeer. De afwezigheid van controle lijkt in deze gevallen bij te dragen aan een gevoel van onaantastbaarheid, waarbij belastingontwijking weinig risico's lijkt in te houden. Daartegenover staat case B, waar wél een controle plaatsvond, maar zonder gevolgen met een grote impact. Ook hier blijft het gedrag fiscaal grensverleggend, wat erop wijst dat niet alleen de afwezigheid, maar ook het gebrek aan strikte opvolging door de overheid een versterkend effect kan hebben op belastingafkeer. Om te bepalen of dit gedrag effectief irrationeel is, moet onderzocht worden of de betrokkenen er werkelijk voordeel uit halen. Er moet dus afgewogen worden of de bespaarde belastingen opwegen tegen de kans op sancties en de mogelijke kosten ervan.

Een derde bevinding waarbij de afweging tussen kosten en baten dient gemaakt te worden, ligt in de manier waarop zelfstandigen omgaan met hun fiscale kennis. De meeste respondenten schatten hun fiscale kennis als beperkt in en slechts enkelen investeren actief in het volgen van opleidingen of het bijhouden van fiscale wijzigingen. Deze bevindingen moeten wel degelijk met de nodige nuance genomen worden, aangezien er duidelijk af te leiden was dat de zelfstandigen wel enige kennis hebben over fiscaliteit. Tegelijkertijd wijzen de resultaten uit dat sommige respondenten,

ondanks een gebrek aan formele opleiding, strategisch proberen te handelen binnen de fiscale grenzen of deze grenzen bewust opzoeken. In het bijzonder maken cases B, C, F en H gebruik van strategieën die zich in de grijze of zelfs zwarte zone bevinden, zoals het inbrengen van privé-uitgaven als beroepskosten, overdreven investeringen maken of het toepassen van zwartwerk. Deze houding kan als irrationeel worden beschouwd, aangezien de cases B, C en F deze strategieën blijven toepassen, ondanks de wetenschap dat een controle waarbij deze fouten aan het licht komen kan leiden tot boetes die hoger uitvallen dan de belastingen die ermee werden bespaard. Toch kan dit gedrag ook rationeel verklaard worden indien de belastingbesparing groter wordt ingeschat dan de verwachte waarde van een eventuele sanctie, dus als de besparing opweegt tegen de pakkans vermenigvuldigd met de mogelijke boete. In case H werd fiscale kennis ingezet voor investeringen die wél als irrationeel en niet-noodzakelijk werden beschouwd. Opvallend is dat respondenten met beperkte kennis daarom niet noodzakelijk meer geneigd zijn tot irrationeel gedrag. Sommige respondenten met beperkte kennis tonen juist een sterke verantwoordelijkheid en laten zich omringen door betrouwbare adviseurs. Anderzijds zijn er ook respondenten die hun kennis gebruiken om bewust de grens op te zoeken.

Verder wordt door vrijwel alle respondenten de complexiteit van het Belgische belastingstelsel als hoog ervaren. Er kwam voornamelijk naar voren dat de voortdurende wetswijzigingen ervoor zorgen dat zelfstandigen zich onzeker voelen over hun fiscale positie. Maar de zelfstandigen gaven niet aan om door de complexiteit specifiek op zoek te gaan naar manieren om belastingen te ontwijken. De zelfstandigen gaven eerder aan dat ze hierdoor genooddaakt zijn om externe hulpmiddelen in te schakelen die hen op de hoogte houdt, zoals een boekhouder. Het blijkt daarom dat belastingcomplexiteit niet altijd leidt tot belastingafkeer of tax aversion bias. De meerderheid van de respondenten ervaart het belastingstelsel als complex, maar slechts enkelen reageren hierop met irrationele of ontwijkende gedragingen. Wel blijkt dat de voorkeur voor forfaitaire regelingen bij twee respondenten (cases F en H) voortvloeit uit een wens om complexiteit te vermijden. Hoewel dit gedrag op zich niet irrationeel hoeft te zijn, kan het wellicht leiden tot suboptimale keuzes, zoals het weigeren van voordeligere maar complexere regelingen. Dit kan als een uiting van tax aversion bias gezien worden, maar vormt hier dus geen bindende drijver, aangezien zelfstandigen wellicht de waarde van tijd belangrijker vinden dan het opzoeken van de beste fiscale optimalisatie.

Ook valt op dat belastinggeletterdheid zeer beperkt aanwezig is. Slechts één respondent (case A) slaagde er niet in het belang van belastingen te verwoorden, wat gepaard ging met een uitgesproken afkeer tegenover het betalen ervan. In de overige cases werd het belastingstelsel vooral benaderd als een verplichting die men liever zo veel mogelijk probeert te beperken. Uit de resultaten kan worden afgeleid dat een gebrek aan belastinggeletterdheid mogelijk bijdraagt aan het ontstaan van negatieve houdingen ten aanzien van belastingen. Hoewel een lage mate van belastinggeletterdheid in verband kan worden gebracht met tax aversion, blijkt uit deze case geen aanwijzing voor de aanwezigheid van tax aversion bias.

3. Beperkingen en aanbevelingen voor toekomstig onderzoek

Hoewel dit onderzoek de eerste inzichten biedt in de drijvers van tax aversion bias bij Vlaamse zelfstandigen, zijn er enkele beperkingen die in acht genomen dienen te worden. Ten eerste is het onderzoek van verkennende aard, wat inhoudt dat het de eerste stap in het bestuderen van een theorie vormt, zonder tot definitieve conclusies te komen (Saunders et al., 2009). De gekozen kwalitatieve aanpak via diepte-interviews is uitermate geschikt om diepgaande inzichten te verkrijgen, maar laat geen statistische generalisatie toe. Toekomstig onderzoek kan zich richten op het verder kwantificeren van de relaties tussen de geïdentificeerde drijfveren. Dit zou mogelijk zijn via bijvoorbeeld grootschalige survey-onderzoeken of experimentele opzetten waarin causale verbanden kunnen worden getest.

Een tweede beperking betreft de geografische afbakening van het onderzoek. Alle respondenten zijn zelfstandigen gevestigd in Vlaanderen. Aangezien belastingmoraal en attitudes ten opzichte van belastingen sterk cultureel en contextueel bepaald zijn, kunnen de bevindingen niet gegeneraliseerd worden naar andere regio's of landen. Zo kan de belastingmoraal in Wallonië of buurlanden als Nederland of Frankrijk sterk afwijken. Het zou dan ook waardevol zijn indien toekomstig onderzoek zich richt op een cross-regionale of internationale vergelijking, waarbij rekening wordt gehouden met culturele verschillen in belastingcultuur en -moraal.

Een derde overweging betreft de brede insteek van dit onderzoek. In lijn met de verkennende doelstelling werd bewust gekozen om een open blik te behouden en de stem van Vlaamse zelfstandigen centraal te stellen. Dit impliceert dat er geen vooraf afgebakende lijst van mogelijke drijfveren werd opgelegd, maar dat de thema's naar voren kwamen vanuit de literatuurstudie en interviews. Hoewel deze aanpak rijkere en contextuele inzichten biedt, betekent het ook dat sommige mogelijke verklarende factoren, zoals persoonlijkheidskenmerken, minder expliciet aan bod zijn gekomen. Toekomstig onderzoek kan voortbouwen op de geïdentificeerde thema's en deze verder verfijnen of toetsen, eventueel aangevuld met andere variabelen in meer gestructureerde opstellingen in specifieke sectoren. Concreet zou er bijvoorbeeld een focus gelegd kunnen worden op tax aversion bias bij accountants en waarom dit advies wordt aangeraden.

Referentielijst

- Aghion, P., Gravouelle, M., Lequien, M., & Stantcheva, S. (2017). *Tax simplicity or simplicity of evasion? Evidence from self-employment taxes in France* (No. w24049). National Bureau of Economic Research.
- Alm, J., & Torgler, B. (2006). Culture differences and tax morale in the United States and in Europe. *Journal of economic psychology*, 27(2), 224-246.
- Ang, A., Bhansali, V., & Xing, Y. (2010). Taxes on tax- exempt bonds. *The Journal of Finance*, 65(2), 565-601.
- Azrina Mohd Yusof, N., Ming Ling, L., & Bee Wah, Y. (2014). Tax non-compliance among SMCs in Malaysia: Tax audit evidence. *Journal of Applied Accounting Research*, 15(2), 215-234.
- Bărbuță-Mișu, N. (2011). A Review of Factors for Tax Compliance. *Annals of Dunărea de Jos University. Fascicle I: Economics and Applied Informatics*, 69-706.
- Batrancea, L. M., Nichita, A., De Agostini, R., Batista Narcizo, F., Forte, D., de Paiva Neves Mamede, S., ... & Budak, T. (2022). A self-employed taxpayer experimental study on trust, power, and tax compliance in eleven countries. *Financial Innovation*, 8(1), 96.
- Belgium. (z.d.). *In hoofdberoep*. Geraadpleegd op 10 december 2024, van https://www.belgium.be/nl/economie/onderneming/oprichting/zelfstandigen/in_hoofdberoep
- Blaufus, K., & Möhlmann, A. (2014). Security returns and tax aversion bias: Behavioral responses to tax labels. *Journal of Behavioral Finance*, 15(1), 56-69.
- Blessing, L. E. (2014). *The New Politics of Taxation: The Republican Party and Anti-tax Positions* (Doctoral dissertation, University of Virginia).
- Boeijs, H. (2002). A purposeful approach to the constant comparative method in the analysis of qualitative interviews. *Quality and quantity*, 36, 391-409.
- Bojar, A., Bremer, B., Kriesi, H., & Wang, C. (2022). The effect of austerity packages on government popularity during the great recession. *British Journal of Political Science*, 52(1), 181-199.
- Bremer, B., & Bürgisser, R. (2023). Do citizens care about government debt? Evidence from survey experiments on budgetary priorities. *European Journal of Political Research*, 62(1), 239-263.
- Capasso, S., Cicatiello, L., De Simone, E., Gaeta, G. L., & Mourão, P. R. (2021). Fiscal transparency and tax ethics: does better information lead to greater compliance?. *Journal of Policy Modeling*, 43(5), 1031-1050.
- Carey, P. J., Simnett, R., & Tanewski, G. A. (2005). *Providing business advice for small to medium*

enterprises. CPA Australia.

Chuenjit, P. (2014). The culture of taxation: Definition and conceptual approaches for tax administration. *Journal of Population and Social Studies [JPSS]*, 22(1), 14-34.

Ćumurović, A., & Hyll, W. (2019). Financial literacy and self-employment. *Journal of Consumer Affairs*, 53(2), 455-487.

Cummings, R. G., Martinez-Vazquez, J., McKee, M., & Torgler, B. (2004). *Effects of culture on tax compliance: A cross check of experimental and survey evidence* (No. 2004-13). CREMA working Paper.

Cvrlje, D. (2015). Tax literacy as an instrument of combating and overcoming tax system complexity, low tax morale and tax non-compliance. *The Macrotheme Review*, 4(3), 156-167.

Dhami, S., & Al-Nowaihi, A. (2007). Why do people pay taxes? Prospect theory versus expected utility theory. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 64(1), 171-192.

Douenne, T., & Fabre, A. (2020). Yellow vests, carbon tax aversion, and biased beliefs.

Eisenhardt, K. M. (1989). Building theories from case study research. *Academy of management review*, 14(4), 532-550.

Elliott, R. K., & Jacobson, P. D. (2002). The Evolution of the Knowledge Professional. *Accounting Horizons*, 16(1).

Engström, P., Nordblom, K., Ohlsson, H., & Persson, A. (2015). Tax compliance and loss aversion. *American Economic Journal: Economic Policy*, 7(4), 132-164.

Eriksen, K., & Fallan, L. (1996). Tax knowledge and attitudes towards taxation; A report on a quasi-experiment. *Journal of economic psychology*, 17(3), 387-402.

Everaert, P., Sarens, G., & Rommel, J. (2007). Sourcing strategy of Belgian SMEs: empirical evidence for the accounting services. *Production Planning and Control*, 18(8), 716-725.

Fennell, C. C., & Fennell, L. A. (2003). Fear and greed in tax policy: A qualitative research agenda. *Wash. UJL & Pol'y*, 13, 75.

Fochmann, M., & Kleinstück, A. (2012). Steueraversion: Sind wir wirklich bereit auf Einkommen zu verzichten, nur um Steuern zu sparen?. *Working Paper Series*.

FOD Economie. (z.d.). *Overheidsfinanciën*. Geraadpleegd op 10 december 2024, van <https://economie.fgov.be/nl/themas/ondernemingen/boordtabel-van-het/resultaten-van-het/overheidsfinancien#:~:text=Na%20een%20stijging%20tot%20111,niveau%20van%20v%C3%B3%C3%B3r%20de%20pandemie>

FOD Economie. (z.d.). *Zelfstandigen in België*. Geraadpleegd op 10 december 2024, van

<https://economie.fgov.be/nl/themas/ondernemingen/kmos-en-zelfstandigen-cijfers/zelfstandigen-belgie>

- FOD Financiën. (z.d.). *Controle*. Geraadpleegd op 27 januari 2025, van https://financien.belgium.be/nl/Statistieken_en_analysen/operationele-cijfers/controle#q2
- Grapperhaus, F. H. (1990). *Afkeer van belastingheffing in België en in Nederland, vroeger en nu*. E. Story-Scientia.
- Halla, M. (2012). Tax morale and compliance behavior: First evidence on a causal link. *The BE Journal of Economic Analysis & Policy*, 12(1).
- Hardisty, D. J., Johnson, E. J., & Weber, E. U. (2010). A dirty word or a dirty world? Attribute framing, political affiliation, and query theory. *Psychological science*, 21(1), 86-92.
- Harris, T. D. (1989). *The effect of type of tax knowledge on individuals' perceptions of fairness and compliance with the federal income tax system: An empirical study*. University of South Carolina.
- Hill, C. A. (2010). What cognitive psychologists should find interesting about tax. *Psychonomic bulletin & review*, 17, 180-185.
- Hong, Q., & Smart, M. (2010). In praise of tax havens: International tax planning and foreign direct investment. *European economic review*, 54(1), 82-95.
- Høj, J. (2009), "How to Reform the Belgian Tax System to Enhance Economic Growth", *OECD Economics Department Working Papers*, No. 741, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/218662261017>.
- Hsieh, T. S., Wang, Z., & Demirkan, S. (2018). Overconfidence and tax avoidance: The role of CEO and CFO interaction. *Journal of Accounting and Public Policy*, 37(3), 241-253.
- Kahneman, Daniel, & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American psychologist*, 39(4), 341.
- Kallbekken, S., Kroll, S., & Cherry, T. L. (2011). Do you not like Pigou, or do you not understand him? Tax aversion and revenue recycling in the lab. *Journal of Environmental Economics and Management*, 62(1), 53-64.
- Kamleitner, B., Korunka, C., & Kirchler, E. (2012). Tax compliance of small business owners: A review. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 18(3), 330-351.
- Kessler, J. B., & Norton, M. I. (2016). Tax aversion in labor supply. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 124, 15-28.

- Kirchler, E. (2007). *The economic psychology of tax behaviour*. Cambridge University Press.
- Kirchler, E., Hoelzl, E., & Wahl, I. (2008). Enforced versus voluntary tax compliance: The "slippery slope" framework. *Journal of Economic psychology*, 29(2), 210-225.
- Kleven, H. J., Knudsen, M. B., Kreiner, C. T., Pedersen, S., & Saez, E. (2011). Unwilling or unable to cheat? Evidence from a tax audit experiment in Denmark. *Econometrica*, 79(3), 651-692.
- Kogler, C., Muehlbacher, S., & Kirchler, E. (2015). Testing the "slippery slope framework" among self-employed taxpayers. *Economics of Governance*, 16, 125-142.
- Konsilanto. (2024, mei 31). *Verkiezingen 2024: wat zeggen de partijen over de fiscaliteit?*
<https://konsilanto.be/verkiezingen-2024-wat-zeggen-de-partijen-over-de-fiscaliteit/>
- Kumar, S., & Goyal, N. (2015). Behavioural biases in investment decision making—a systematic literature review. *Qualitative Research in financial markets*, 7(1), 88-108.
- Lago-Peñas, I., & Lago-Peñas, S. (2010). The determinants of tax morale in comparative perspective: Evidence from European countries. *European Journal of Political Economy*, 26(4), 441-453.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *American Economic Journal: Journal of Economic Literature*, 52(1), 5-44.
- Luttmer, E. F., & Singhal, M. (2014). Tax morale. *Journal of economic perspectives*, 28(4), 149-168.
- Lybaert, N., & Zeelmaekers, N. (2016). De rol van de externe accountant binnen de Vlaamse micro-onderneming.
- Maciejovsky, B., Schwarzenberger, H., & Kirchler, E. (2012). Rationality versus emotions: The case of tax ethics and compliance. *Journal of Business Ethics*, 109, 339-350.
- Machogu, C., & Amayi, J. B. (2016). The effect of taxpayer education on voluntary tax compliance, among SMEs in Mwanza City-Tanzania.
- Manual, V., & Xin, A. Z. (2016). Impact of tax knowledge, tax compliance cost, tax deterrent tax measures towards tax compliance behavior: A survey on self-employed taxpayers in West Malaysia. *Electronic Journal of Business and Management*, 1(1), 56-70.
- Maus, M. (2012). *Iedereen doet het! Belastingontduiking in België*. Gent: Borgerhoff & Lamberigts.
- McCaffery, E. J., & Baron, J. (2006). Thinking about tax. *Psychology, public policy, and law*, 12(1), 106
- Mohd Nor, J., Ahmad, N., & Mohd Saleh, N. (2010). Fraudulent financial reporting and company characteristics: tax audit evidence. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 8(2), 128-142.

- Moučková, M., & Vitek, L. (2018). TAX LITERACY. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 66(2).
- Muehlbacher, S., Kirchler, E., & Schwarzenberger, H. (2011). Voluntary versus enforced tax compliance: Empirical evidence for the "slippery slope" framework. *European Journal of Law and Economics*, 32, 89-97.
- Murphy, K. (2003). An examination of taxpayers' attitudes towards the Australian tax system: Findings from a survey of tax scheme investors. *Austl. Tax F.*, 18, 209.
- NBB. (z.d.). *Overheidsuitgaven naar functies en transacties*. Geraadpleegd op 12 december 2024, van <https://stat.nbb.be/Index.aspx?DataSetCode=NFGOVCOFOG&lang=nl>
- Nerré, B. (2008). Tax culture: A basic concept for tax politics. *Economic Analysis and Policy*, 38(1), 153-167.
- OECD. (z.d.). Tax wedge. Geraadpleegd op 10 december 2024, van <https://www.oecd.org/en/data/indicators/tax-wedge.html?oecdcontrol-e5625092b3-var3=2023>
- Olsen, J., Kasper, M., Kogler, C., Muehlbacher, S., & Kirchler, E. (2019). Mental accounting of income tax and value added tax among self-employed business owners. *Journal of Economic Psychology*, 70, 125-139.
- Osebe, R. P. (2013). *An analysis of factors affecting tax compliance in the real estate sector in Kenya: a case study of real estate owners in Nakuru town* (Doctoral dissertation, Kabarak university).
- Park, C. G., & Hyun, J. K. (2003). Examining the determinants of tax compliance by experimental data: A case of Korea. *Journal of Policy Modeling*, 25(8), 673-684.
- Pevcin, P. (2004). Does optimal size of government spending exist. *University of Ljubljana*, 10(1), 101-135.
- Pompian, M. M. (2012). Behavioral Finance and Wealth Management-How to build investment strategies that account for investor biases. *John Wiley&Sons Inc.*
- Pratama, A. (2018). Individual taxpayer characteristics and taxpayer knowledge: exploratory survey on individual taxpayers in Bandung city, Indonesia. *Review of Integrative Business and Economics Research*, 7, 338-349.
- Pukeliene, V., & Kažemekaityte, A. (2016). Tax behaviour: assessment of tax compliance in European Union countries. *Ekonomika*, 95(2), 30-56.
- Richardson, G. (2006). Determinants of tax evasion: A cross-country investigation. *Journal of international Accounting, Auditing and taxation*, 15(2), 150-169.
- Roth, C., Settele, S., & Wohlfart, J. (2022). Beliefs about public debt and the demand for government

- spending. *Journal of Econometrics*, 231(1), 165-187.
- Saad, N. (2014). Tax knowledge, tax complexity and tax compliance: Taxpayers' view. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 109, 1069-1075.
- Sattar, M. A., Toseef, M., & Sattar, M. F. (2020). Behavioral finance biases in investment decision making. *International Journal of Accounting, Finance and Risk Management*, 5(2), 69.
- Saunders, M. (2009). Research methods for business students. *Person Education Limited*.
- Schepanski, A., & Shearer, T. (1995). A prospect theory account of the income tax withholding phenomenon. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 63(2), 174-186.
- Schmolders, G. (2006). The psychology of money and public finance. Springer.
- Seidl, C., & Traub, S. (2001). Taxpayers' attitudes, behavior, and perception of fairness. *Pacific Economic Review*, 6(2), 255-267.
- Slemrod, J. (2007). Cheating ourselves: The economics of tax evasion. *Journal of Economic perspectives*, 21(1), 25-48.
- Statistiek Vlaanderen. (2024, mei 3). *Beroepsstatuut*. Geraadpleegd op 10 december 2024, van <https://www.vlaanderen.be/statistiek-vlaanderen/arbeid/beroepsstatuut>
- Strauss, A., & Corbin, J. (1998). Basics of qualitative research techniques.
- Sussman, A. B., & Olivola, C. Y. (2011). Axe the tax: Taxes are disliked more than equivalent costs. *Journal of Marketing Research*, 48(SPL), S91-S101.
- Swedberg, R. (2020). Exploratory research. *The production of knowledge: Enhancing progress in social science*, 2(1), 17-41.
- Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral decision making*, 12(3), 183-206.
- Torgler, B., & Schneider, F. (2004). *Does culture influence tax morale? Evidence from different European countries* (No. 2004-17). CREMA Working paper.
- Trombetta, M. (2016). Accounting and finance literacy and self-employment: An exploratory study. *IE Business School, IE University, Spain*.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and uncertainty*, 5, 297-323.
- Tyler, T. R., & Lind, E. A. (1992). A relational model of authority in groups. In *Advances in experimental social psychology* (Vol. 25, pp. 115-191). Academic Press.
- Van de Perre, S. (2014). Belastinggedrag en 'tax culture': de wisselwerking tussen de fiscale geschiedenis van België in de 19de eeuw en actuele concepten. *DOCUMENTATIEBLAD*:

MINISTERIE VAN FINANCIEN, 74(2), 23-65.

Voka. (2024, april 9). Belastingen in België: Een overzicht en recente wijzigingen.
<https://www.voka.be/faq/belastingen-belgie#:~:text=Belgi%C3%AB%20 staat%20 bekend%20om%20 zijn,dit%20 stelsel%20zijn%20de%20 belastingen>

Williams, M., & Moser, T. (2019). The art of coding and thematic exploration in qualitative research.
International management review, 15(1), 45-55.

Bijlage A. Interviewleidraad

Feitelijke gegevens

1. Kan u zich kort even voorstellen?
 - Wat is uw leeftijd?
 - Welke opleiding heeft u gevolgd?
 - Heeft u nog ergens anders gewerkt vooraleer u met deze zaak begon?
 - i. Zo ja, waar en hoelang ?
2. Kan u kort voorstellen wat uw bedrijf doet?
 - Wat is de core business?
 - In welke sector is uw bedrijf actief?
 - Heeft u een eenmanszaak of een vennootschap?
3. Hoe lang bestaat het bedrijf al?
 - Wat is de reden dat u bent begonnen als zelfstandige?
 - Heeft u in het verleden al een bedrijf gehad?
 - i. Zo ja, waarom heeft u nu een ander bedrijf?
4. Als eenmanszaak / vennootschap zijn er heel wat fiscale verplichtingen. Hoe ervaart u de fiscale verplichtingen die bij uw zelfstandige activiteit komen kijken in het algemeen?

Vragen relatie met overheid

1. Hoe kijkt u naar het betalen van belastingen? Wat betekent dit voor u als zelfstandige?
2. Welke aankopen doet u doorgaans als zelfstandige in functie van het bedrijf?
3. Kijkt u bij deze aankopen steeds naar het werkelijke nut of soms naar de fiscale voordelen? Waarom?
 - Indien fiscaal voordeel: Zou u deze aankopen ook doen, moest dit duurder zijn dan een goedkoper alternatief dat even goed is? Waarom verkiest u deze fiscale voordelige aankoop?
 - Wanneer heeft u voor het laatst een "antwoord op vraag 2", laptop, bedrijfswagen en gsm voor de zaak gekocht?
 - i. Welke criteria nam u hierbij mee in acht?
 - ii. Was er voor de aankoop van dit product enig fiscaal voordeel?
 - iii. Waren er alternatieven die u kon doen voor de aankoop van dit product?

- iv. Indien afschrijfbaar aankoop (vb. bedrijfswagen): wat doet u wanneer deze afgeschreven is? Waarom?
4. Kijkt u bij aankopen voor uw zaak ook naar het percentage BTW dat van toepassing is? Waarom wel of niet?
5. Wat is uw mening over hoe de overheid omgaat met overheidsuitgaven en schulden? In welke mate heeft dit invloed op uw kijk op belastingen?
- In hoeverre voelt u zich als zelfstandige vertegenwoordigd door de overheid? Waarom wel of niet?
 - Hoe ervaart u de rechtvaardigheid van het belastingstelsel? Wat maakt dat u het als eerlijk of oneerlijk beschouwt?
 - Hoe ervaart u de beschikbaarheid en kwaliteit van de publieke goederen en diensten die de overheid voorziet? Zijn er aspecten waarvan u vindt dat ze verbeterd kunnen worden?
 - Denkt u dat volledige transparantie over overheidsuitgaven (door bijvoorbeeld een app die alles mooi gedetailleerd weergeeft), waarbij alle bestedingen duidelijk vermeld worden, uw mening over publieke goederen en diensten zou beïnvloeden? Waarom wel of niet?
 - Zou u de overheidsuitgaven veranderen? Hoe zou u deze veranderen en waarom kiest u voor deze verdeling?
 - i. Zou u deze wijzigingen van de overheidsuitgaven ook willen doorvoeren als u hierdoor zelf minder loon voor krijgt en dus meer belastingen zou moeten betalen? Waarom wel of niet?
6. Hoe zou u uw vertrouwen in de overheid omschrijven? Wat beïnvloedt dat vertrouwen het meest?
- Merkt u in de praktijk dat de belastingdienst hard optreedt voor fouten en handhaving van de regels? Waaraan merkt u dat?
 - Hoe ervaart u de macht van de overheid in fiscale zaken? Op welke manieren merkt u dit in uw eigen situatie?
 - Heeft u in het verleden te maken gehad met fiscale controles? Hoe heeft u die ervaren?
 - Hoe voelt u zich bij het hardnekkig optreden van de overheid in fiscale controles? Brengt dit reacties of emoties naar boven die soms tot bepaalde acties leiden? Zo ja, welke emoties en acties?
7. In welke mate voelt u zich verbonden met België? Zou u zichzelf als nationaal trots beschouwen? Waarom wel of niet?

- Hoe zou u reageren als de overheid morgen nieuwe belastingen zou invoeren? Welke factoren zouden uw mening daarover beïnvloeden?

Tax complexity

1. Hoe ervaart u de complexiteit van het Belgische belastingsysteem?
2. In welke mate beïnvloedt de complexiteit van belastingen uw fiscale beslissingen?
3. Zou een eenvoudiger belastingsysteem uw gedrag veranderen? Zo ja, hoe?
4. In hoeverre zou u bereid zijn extra tijd of geld te investeren om fiscale voordelen te benutten? Doet u dit op het moment al op een of andere manier?
 - Wat zou u ervoor over hebben om meer te begrijpen over het belastingsysteem?
 - Indien u dit al doet, haalt u hier dan ook effectieve voordelen uit? Zo ja, welke? Zo nee, waarom niet?
 - Indien u dit niet doet, laat u alles over aan een externe adviseur? Waarom?
 - Haalt u ook informatie voor fiscale voordelen bij andere bronnen?
 - i. Indien ja, volgt u de beslissingen van deze persoon blindelings of kijkt u kritisch naar dit advies? Waarom wel of niet?
5. Zijn er specifieke maatregelen die u neemt om het belastingsysteem voor uzelf eenvoudiger te maken, zoals bijvoorbeeld een forfaitaire regeling? Zo ja, welke? Zo nee, waarom niet?

Tax knowledge & tax literacy

1. Hoe zou u uw kennis van belastingregels en aftrekposten omschrijven?
 - U begrijpt het concept 'aftrekbaarheid'?
2. Heeft u ooit opleidingen, bijlessen of bijscholingen gevolgd om meer te weten te komen over de financiële zijde van een bedrijf? Zo ja, welke? Zo nee, waarom niet?
 - Heeft u hieruit veel bijgeleerd?
3. In hoeverre denkt u dat meer belastingkennis uw belastingstrategie zou veranderen?
4. Kent u specifieke strategieën om uw belastingdruk te verlagen? Zo ja, welke?
 - Krijgt u extern advies hierover? Zo ja, van wie en welk soort advies?
5. Heeft u ooit overwogen om uw inkomsten of uitgaven zodanig te structureren om minder belastingen te betalen?

6. Brengt u bij het invullen van uw belastingaangifte extra moeite aan het bestuderen van optimalisatiemogelijkheden? Waarom wel of niet?
 - Doet u dit niet o.w.v. een gebrek aan kennis of angst voor fouten?
 - In welke mate loont deze extra moeite?
7. Vindt u dat het belangrijk is om belastingen te betalen?
 - Wat denkt u dat de rol van belastingen is binnen onze samenleving? Waarom denkt u dit?
8. Denkt u dat een gebrek aan belastinggeletterdheid leidt tot meer weerstand tegen het betalen van belastingen? Waarom?

Het gebruik van extern advies

1. Maakt u gebruik van externe diensten bij de boekhouding, bijvoorbeeld een boekhouder of iemand in uw directe omgeving?
 - Welke verantwoordelijkheden legt u bij deze personen? In hoeverre vertrouwt u op dit advies?
 - i. Vertrouwt u deze personen als het neerkomt op belastingbesparingen? Laat deze persoon ook zien hoeveel belastingen u werkelijk bespaard?
 - ii. Hoe bent u zeker dat deze persoon oprecht de belangen van u nastreeft en niet zozeer zijn eigen belangen door bijvoorbeeld overdreven uren te factureren?
 - iii. Welk advies krijgt u bij deze persoon of personen? Geef enkele voorbeelden indien mogelijk.
 - iv. Vindt u het belangrijk dat deze persoon of personen u helpen met beslissingen omtrent het besparen van belastingen?
 - v. In welke mate mag dit advies voor u veel geld kosten?
2. Maakt u gebruik van een boekhoudsoftware of programma? Hoe waardeert u het gebruik van deze tools in uw dagelijkse boekhouding?
 - i. Zo ja, maakt u hiermee bepaalde keuzes zonder overleggen met iemand extern?
3. Denkt u dat het inschakelen van een externe accountant of het gebruik van boekhoudsoftware invloed heeft op de manier waarop u fiscale zaken benadert? Zo ja, op welke manier?