

Literatuuronderzoek

De werking en effectiviteit van beloningen in de context van belastingen

Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van de Belastingdienst Nederland.

Het Kenniscentrum Psychologie en Economisch Gedrag is onderdeel van de sectie Sociale, Economische en Organisationspsychologie van de Universiteit Leiden.

Welmer E. Molenmaker, Michael L. W. Vliek, Judith van Groos, Emma ter Mors, Tim Egelmeers & Erik W. de Kwaadsteniet

Leiden, december 2023

Bij vragen kunt u contact opnemen met Welmer E. Molenmaker, w.e.molenmaker@fsw.leidenuniv.nl



Inhoudsopgave

I Inleiding	4
II Systematisch materieel belonen	7
Werking en effectiviteit van systematisch materieel belonen	9
III Probabilistisch materieel belonen	16
Werking en effectiviteit van probabilistisch materieel belonen	17
IV Symbolisch belonen	23
Werking en effectiviteit van systematisch en probabilistisch symbolisch belonen	24
V Algemene conclusie en discussie	33
Samenvatting van de belangrijkste bevindingen	34
Advies voor vervolgonderzoek	35
Referentielijst	37

I Inleiding

Achtergrond

De Belastingdienst Nederland heeft het Kenniscentrum Psychologie en Economisch Gedrag gevraagd om een literatuuronderzoek uit te voeren naar de effecten van belonen in de context van belastingen. Dit onderzoek is bedoeld om een overzicht te krijgen van de empirische studies die op dit vlak zijn uitgevoerd. De aanleiding voor deze opdracht ligt in de wens van de Belastingdienst om de naleving van belastingwet- en regelgeving door burgers en ondernemers (in dit rapport aangeduid als belastingplichtigen) te bevorderen. Naast de gebruikelijke interventies, zoals dienstverlening, controles, het corrigeren van fouten en eventuele sancties voor niet-naleving (zie bijv. Hilbert et al., 2022; Molenmaker et al., 2023), is de Belastingdienst ook geïnteresseerd in de werking en effectiviteit van alternatieve vormen van handhaving en gedragsbeïnvloeding, zoals belonen.

Dit literatuuronderzoek heeft tot doel om in kaart te brengen: a) of er empirische studies zijn uitgevoerd op het gebied van belonen in de context van belastingen, zowel in het veld als in laboratoriumstudies waarin de werkelijkheid wordt gesimuleerd in een gecontroleerde omgeving, b) welke typen beloningen zijn onderzocht, en c) welke effecten deze beloningen hebben op de naleving van belastingwet- en regelgeving (in dit rapport aangeduid als belastingcompliance) of op gerelateerde factoren, zoals andere indicatoren van de bereidheid om aan belastingverplichtingen te voldoen (in dit rapport aangeduid als belastingmoraal) of het vertrouwen in de belastingautoriteit.

Definitie van belonen

De term 'belonen' verwijst in dit rapport naar het geven van een positief gewaardeerde 'prikkel' na vertoning van gewenst gedrag¹. Een algemeen voorbeeld hiervan is het uitbetalen van loon als tegenprestatie voor verrichte arbeid.

Vanuit de algemene literatuur over gedragsbeïnvloeding (zie bijv. Skinner, 1953) weten we dat belonen op twee manieren effect kan hebben op gedrag. Ten eerste kan de verwachting of communicatie van de mogelijkheid van een beloning gewenst gedrag stimuleren, nog voordat het gedrag en de beloning daadwerkelijk plaatsvinden. Ten tweede kan het daadwerkelijk ontvangen van een beloning na gewenst gedrag ervoor zorgen dat dit gedrag (vaker) wordt vertoond. In beide gevallen is het van belang dat potentiële ontvangers van een beloning duidelijkheid hebben over welk gedrag precies gewenst is, zodat duidelijk is aan welke voorwaarde(n) moet worden voldaan om de beloning te ontvangen.

¹ Een andere vorm van belonen die we in dit rapport buiten beschouwing laten, is het wegnemen van een negatief gewaardeerde 'prikkel' na vertoning van gewenst gedrag. Een algemeen voorbeeld hiervan is een alarmsignaal in de auto dat stopt met piepen zodra de veiligheidsgordel is vastgemaakt. We laten deze variant van belonen buiten beschouwing om twee redenen. Ten eerste zijn we tijdens ons literatuuronderzoek geen studies tegengekomen die deze variant van belonen hebben onderzocht in de context van belastingen. Ten tweede laat deze variant van belonen zich lastig vertalen naar de context van belastingen.

In de context van belastingen zijn diverse vormen van belonen mogelijk. Allereerst kan er onderscheid worden gemaakt tussen **materieel belonen** en immaterieel of **symbolisch belonen**. Materiële beloningen hebben een directe monetaire waarde voor de ontvanger. Dit omvat financiële beloningen zoals geld, korting of belastingkrediet, maar ook niet-financiële beloningen zoals een vakantie, goederen, of een waardebon. Zolang de waarde van niet-financiële beloningen in geld kan worden uitgedrukt, worden ze als materieel beschouwd. Symbolische beloningen hebben daarentegen geen directe monetaire waarde voor de ontvanger, maar worden wel als positief ervaren. Denk hierbij bijvoorbeeld aan een bedankbrief, compliment, of publieke erkenning.

Daarnaast kan er onderscheid worden gemaakt tussen **systematisch** en **probabilistisch belonen**. Bij systematisch belonen worden beloningen consequent uitgedeeld aan iedereen die het gewenste gedrag vertoont, bijvoorbeeld wanneer bij controle van iemands belastingaangifte blijkt dat aan alle verplichtingen is voldaan. Bij probabilistisch belonen worden beloningen daarentegen niet consequent uitgedeeld aan alle personen die het gewenste gedrag vertonen, maar op basis van kans. Er vindt bijvoorbeeld een loterij plaats om te bepalen wie van degenen die aan alle belastingverplichtingen hebben voldaan daadwerkelijk een beloning zullen ontvangen.



Methode

Bij het zoeken naar relevante wetenschappelijk literatuur over belonen in de context van belastingen, hebben we gebruik gemaakt van Web of Science en Google Scholar. We hebben verschillende (combinaties van) zoektermen gebruikt, zoals 'tax', 'tax compliance', 'tax evasion', 'tax avoidance', 'tax morale', 'property tax', 'income tax', 'environmental tax', 'tax ethics', 'VAT', 'bequest tax', 'reward', 'reinforcement', '(positive) incentive', '(positive) inducement', 'award'. Ook hebben we literatuur verkregen door referenties te bekijken binnen de gevonden artikelen, gebruik te maken van bij ons bekende literatuur, en literatuur die door de Belastingdienst werd aangedragen.

Zoekresultaten

Het literatuuronderzoek heeft 19 relevante wetenschappelijke artikelen opgeleverd. In sommige artikelen worden resultaten van meerdere studies gerapporteerd. De meerderheid van de gevonden literatuur (14 van de 19 artikelen) richt zich op het effect van belonen op belastingcompliance, zoals het tijdig en correct invullen van de belastingaangifte en het op tijd betalen van belastingen. Daarnaast was er enige literatuur (5 van de 19 artikelen) waarin het effect van belonen op indicatoren van de belastingmoraal is onderzocht, zoals de bereidheid om een frauderende collega aan te geven, het helpen van de belastingautoriteit bij de controle van ondernemers, de bereidheid om de eigen belastingaangifte vaker te laten controleren, of de steun voor beloningsprogramma's in de context van belastingcompliance. Naast artikelen over belastingcompliance en belastingmoraal hebben we geen literatuur gevonden waarin het effect van belonen op andere, aanverwante, factoren zoals het vertrouwen in de belastingautoriteit is onderzocht.

Wat betreft het type beloning dat is onderzocht in de gevonden artikelen, valt op dat, ondanks dat de meerderheid van de literatuur zich richt op materieel belonen (16 van de 19 artikelen), er ook relatief veel literatuur is die zich richt op symbolisch belonen (7 van de 19 artikelen), waarbij er in enkele gevallen zelfs een directe vergelijking wordt gemaakt tussen materieel en symbolisch belonen (4 van de 19 artikelen). Er is een relatief gelijke verdeling van literatuur die zich richt op systematisch belonen (11 van de 19 artikelen) en literatuur die zich richt op probabilistisch belonen (9 van de 19 artikelen), waarbij er 1 artikel is dat zich zowel op systematisch als probabilistisch belonen richt.

Leeswijzer

We bespreken de bevindingen van dit literatuuronderzoek in Hoofdstukken II, III en IV. Elk hoofdstuk vat kort de relevante artikelen samen en sluit af met een korte conclusie. De artikelen die we hebben gevonden, zijn gemarkeerd met vetgedrukte letters.

In Hoofdstuk II bespreken we 8 artikelen waarin gekeken is naar de effecten van materiële beloningen die systematisch werden uitgedeeld (oftewel, systematisch materieel belonen). Vervolgens, in Hoofdstuk III, bespreken we 5 artikelen waarin gekeken is naar de effecten van materiële beloningen die op basis van kans werden uitgedeeld (oftewel, probabilistisch materieel belonen). In Hoofdstuk IV bespreken we ten slotte 7 artikelen waarin gekeken is naar de effecten van symbolische beloningen die systematisch of op basis van kans werden uitgedeeld (oftewel, symbolisch belonen).

Na deze inhoudelijke hoofdstukken vatten we in Hoofdstuk V onze conclusies samen en doen we aanbevelingen voor vervolgonderzoek.



II Systematisch materieel belonen

In dit hoofdstuk bespreken we de artikelen die we hebben gevonden over systematisch materieel belonen in de context van belastingen. De meeste van deze studies maken gebruik van een experimenteel paradigma om belastingaangifte te simuleren. We beginnen dit hoofdstuk met een algemene beschrijving van dit belastingaangifte-paradigma, waar we regelmatig naar zullen verwijzen in het rapport. Vervolgens bespreken we de bevindingen van de artikelen over systematisch materieel belonen.

Het belastingaangifte-paradigma

Het belastingaangifte-paradigma is ontwikkeld door Alm en collega's in 1992 om belastingcompliance in een gecontroleerde omgeving te onderzoeken. Dit paradigma kan eenvoudig worden gebruikt in experimentele laboratoriumstudies.

Het paradigma simuleert een belastingaangiftemoment in vier stappen:

- **Stap 1:** Deelnemers verdienen een inkomen door een taak uit te voeren.
- **Stap 2:** Deelnemers dienen vervolgens dit verdiende inkomen op te geven via een belastingaangifteformulier. Op basis van dit opgegeven inkomen wordt belasting ingehouden. Op het formulier worden de eigenschappen van het belastingstelsel beschreven, zoals het belastingpercentage, de kans op controle (audit), criteria voor een correcte aangifte en de hoogte van de boete bij een incorrecte aangifte. De deelnemer kan doorgaans kiezen tussen volledige belastingcompliance door het correcte inkomen op te geven, of non-compliance door geen of slechts een deel van het inkomen op te geven.
- **Stap 3:** Als een deelnemer bij controle non-compliant blijkt, wordt de deelnemer bestraft met een vooraf vastgestelde boete (bijv. een veelvoud van de niet betaalde belasting).
- **Stap 4:** Na aftrek van de belasting en eventuele boete krijgen deelnemers het resterende inkomen uitbetaald.

Deze vier stappen vormen één ronde van het experiment. In sommige studies bestaat het experiment uit meerdere rondes om het aantal meetmomenten te vergroten en/of om te onderzoeken

hoe belasting-compliance zich in de tijd ontwikkelt. Binnen dit paradigma kunnen ook specifieke factoren worden gevarieerd om te onderzoeken hoe dit van invloed is op belastingcompliance, zoals de kans op controle of de hoogte van de boete bij non-compliance. Deze factoren kunnen bij iedere deelnemer worden gevarieerd tussen de verschillende rondes, of tussen verschillende groepen van deelnemers in het experiment.

In de studies naar de effecten van systematisch materieel belonen op belastingcompliance die gebruik maken van dit belastingaangifte-paradigma, worden deelnemers niet alleen gestraft bij non-compliance, maar ook beloond voor compliance, bijvoorbeeld voor het correct en tijdig opgeven van hun inkomen. Kortom, deze studies simuleren een situatie waarin zowel boetes als beloningen belastingcompliance kunnen bevorderen. Deelnemers worden veelal vooraf geïnformeerd over de beloningen, evenals over de andere eigenschappen van het belastingstelsel.

Als het belastingaangifte-paradigma is gebruikt in de besproken artikelen, zullen we dit paradigma niet opnieuw uitleggen bij de beschrijving van de studie, maar het slechts vermelden als er sprake was van aanpassingen. Daarnaast is het belangrijk om te vermelden dat 'inkomen' in dit literatuuronderzoek verwijst naar het verdiende inkomen van deelnemers in het experiment, niet naar hun werkelijke inkomen. Ten slotte richt dit literatuuronderzoek zich voornamelijk op de effecten van de belonen-component van de studies, en minder op de effecten van de andere eigenschappen zoals de kans op een controle of de hoogte van de boete, tenzij deze bepalend lijken te zijn voor de effectiviteit van de beloning.

Werking en effectiviteit van systematisch materieel belonen

Inkomensafhankelijk systematisch materieel belonen

Een studie die het belastingaangifte-paradigma gebruikt en exemplarisch is voor experimentele studies naar de relatie tussen systematisch materieel belonen en belastingcompliance, is het onderzoek van **Alm en collega's (2012)**. In deze studie gold een belastingtarief van 35%. Om belastingaangifte te doen, moesten deelnemers een aangifteformulier aanvragen, invullen en indienen, waarbij er kosten waren verbonden aan het aanvragen van het formulier. Deze kosten representeren onder andere de tijd en energie die normaal gesproken nodig zijn om een belastingaangifte in te vullen. De kosten voor het aanvragen van het formulier werden systematisch gevarieerd tussen deelnemers en waren relatief laag in vergelijking met hun inkomen in het experiment.

Het effect van systematisch materieel belonen werd als volgt onderzocht. Deelnemers werden willekeurig toegewezen aan één van de drie experimentele condities. In de controle conditie werden deelnemers die aangifte deden niet beloond. In de ongerichte beloningsconditie kreeg elke deelnemer die belastingaangifte deed een beloning in de vorm van belastingvermindering, waarbij een kleine correctie voor de hoogte van het inkomen was opgenomen. In de gerichte beloningsconditie was de hoogte van de belastingvermindering sterker afhankelijk van het inkomen: deelnemers met een hoog inkomen ontvingen weinig tot geen belastingvermindering, terwijl deelnemers met een laag inkomen relatief veel belastingvermindering ontvingen.

Uit de resultaten van dit onderzoek bleek dat belonen een positief effect had op zowel het aantal aangevraagde aangifteformulieren als het aantal ingevulde en ingediende aangiftes. Deze effecten waren het sterkst in de gerichte beloningsconditie, waar de beloning sterker afhankelijk was van het inkomen. In de ongerichte beloningsconditie (maar niet in de gerichte beloningsconditie) had belonen tevens een positief effect op de mate waarin het inkomen correct werd gerapporteerd. De positieve effecten van belonen namen echter af naarmate het inkomen van de deelnemers toenam, in zowel de gerichte als de ongerichte beloningsconditie.

Dit onderzoek laat zien dat belonen belastingplichtigen kan stimuleren om zowel een belastingaangifteformulier aan te vragen als dit formulier in te vullen en in te dienen. Met name het richten van de beloning op belastingplichtigen met een laag inkomen blijkt een krachtige prikkel te zijn om aangifte te doen. Verder laat het onderzoek zien dat een dergelijke gerichte beloning vervolgens geen extra stimulans biedt om compliant te zijn en het correcte inkomen op te geven, in tegenstelling tot een ongerichte beloning die belastingplichtigen wel aanzet om vaker het correcte inkomen op te geven.



Vele vormen van systematisch materieel belonen

Materiële beloningen hoeven niet altijd financiële beloningen in de vorm van een geldprijs of belastingkorting te zijn. Het kunnen bijvoorbeeld ook tegoedbonnen zijn waarvan van tevoren al vaststaat hoe deze besteed kunnen worden. **Koessler en collega's (2019)** hebben deze type beloningen vergeleken in een laboratoriumstudie. Ze onderzochten of belastingcompliance in het belastingaangifte-paradigma toenam door enerzijds een geldprijs van 10 euro (financiële beloning) en anderzijds een bioscoopbon ter waarde van 10 euro (niet-financiële beloning) aan te bieden als deelnemers bij controle hun inkomen volledig hadden opgegeven. De controlekans was 1 op 20 (5%) en het belastingtarief 20%. De resultaten lieten zien dat alleen de bioscoopbon (niet-financiële beloning) succesvol was in het verhogen van de belastingcompliance. Kortom, de vorm van materieel belonen, in dit geval financieel of niet-financieel, kan bepalend zijn voor de effectiviteit van systematisch materieel belonen bij het stimuleren van belastingcompliance.

In een veldstudie in Nigeria, uitgevoerd door **Nwokoye en collega's (2023)**, werd met behulp van een vragenlijst onder 800 ondernemers onderzocht welke vormen van materiële beloningen voor belastingcompliance op de meeste steun konden rekenen. De voorgestelde materiële beloningen bestonden uit fiscale prikkels zoals belastingkredieten, belastingpauzes, belastingverlaging, belastingaftrek en investeringsmogelijkheden. Uit de resultaten bleek dat ondernemers aangaven dat ze waarschijnlijk meer compliant zouden zijn bij het ontvangen van belastingverlaging en belastingaftrek. Ook bleek dat niet alle materiële beloningen volgens de doelgroep op prijs worden gesteld of hetzelfde effect hebben op belastingcompliance. Kortom, dit onderzoek laat zien dat belastingplichtigen op intentieniveau meer compliance verwachten wanneer bepaalde vormen van systematische materiële beloningen worden verstrekt.

Randvoorwaarden voor de effectiviteit van systematisch materieel belonen

Iskandar en collega's (2016) onderzochten met een laboratoriumstudie de invloed van belonen op compliance in situaties waarbij de mogelijkheid tot het omkopen van de belastingautoriteit aanwezig was.

Ook deze studie gebruikte het belastingaangifte-paradigma van Alm en collega's (1992) met beloningen. Deelnemers doorliepen in totaal 24 rondes, waarbij het belastingtarief varieerde tussen 5%, 40%, en 80% van het opgegeven inkomen. Ook werd de kans op controle en de hoogte van de beloning tijdens de rondes gevarieerd tussen een kans van 1 op 20 (5%), 8 op 20 (40%), en 16 op 20 (80%). In de controle conditie doorliepen de deelnemers het standaard belastingaangifte-paradigma. Een tweede groep ontving een financiële beloning bij het correct invullen van de belastingaangifte. Voor een derde groep was het bovendien mogelijk om de belastingautoriteit om te kopen en slechts een gedeelte van de boete te betalen. De kosten van dit omkopen varieerden tussen 5%, 40% en 80% van de boete.

De resultaten toonden een duidelijk positief effect van belonen op belastingcompliance: in vergelijking met de controle conditie zorgde belonen voor een toename van het gerapporteerde inkomen, ongeacht de hoogte van de beloning. Dit positieve effect van belonen op het gerapporteerde inkomen was echter alleen aanwezig in de conditie waar omkoping niet mogelijk was. In de conditie waar dergelijke omkoping wel mogelijk was, had belonen geen positief effect op het gerapporteerde inkomen.

Kortom, ook uit deze studie blijkt dat systematisch materieel belonen kansrijk is om belastingcompliance te verhogen. Een belangrijke randvoorwaarde lijkt te zijn dat er geen alternatieve mogelijkheden bestaan om belasting te ontduiken, zoals het omkopen van de belastingautoriteit. Het is echter belangrijk op te merken dat het aantal deelnemers in deze studie beperkt was, wat enige terughoudendheid vereist bij het trekken van deze conclusie.

Voorkomen van belastingfraude door anderen

Wilks en collega's (2019) onderzochten de effectiviteit van een beloningssysteem dat de Portugese overheid sinds 2013 gebruikt om inwoners te stimuleren om bij hun aankopen een bon op naam te vragen aan de verkoper, waardoor belastingontduiking in btw-aangifte door ondernemingen wordt tegengegaan. Dit systeem bestond aanvankelijk uitsluitend uit een systematische materiële beloning: een belastingvoordeel in de vorm van teruggave van btw. In 2014 werd het systeem echter uitgebreid met een probabilistische materiële beloning (zie ook Hoofdstuk III): het zogenaamde 'Fatura da Sorte' (Engelse vertaling: lucky invoice) programma. Hiermee konden inwoners bonnen op naam inruilen voor loterijtickets, waarmee ze gedurende de eerste 2 jaar van het programma wekelijks kans maakten op een auto. Na 2 jaar werd de auto vervangen door een wekelijkse kans op 35.000 euro en 2 keer per jaar een kans op 50.000 euro.

Na de introductie van dit beloningssysteem steeg het aantal ingeleverde bonnen dat jaar met 36% en in 2 jaar tijd met 51,2%. Materieel belonen bleek hier dus succesvol te zijn in het stimuleren van burgers om bonnen te vragen, waardoor zij de belastingautoriteit hielpen bij het tegengaan van btw-fraude door ondernemingen.

In een online vragenlijstonderzoek onder Portugese burgers vroegen de onderzoekers óf en zo ja waarom zij om bonnen bij hun aankopen vroegen. De belangrijkste reden bleek de belastingmoraal te zijn: 60,2% van de deelnemers gaf aan dat gevoelens van rechtvaardigheid (ondernemingen dienen belasting te betalen) belangrijk waren voor hun keuze om bonnen te vragen. Verder gaf 52% aan dat de mogelijkheid om btw terug te vragen (systematische materiële beloning) belangrijk was, en 47,4% noemde ook burgerplicht. Slechts 6,4% van de deelnemers noemde de loterij als een belangrijke reden om bonnen te vragen. Vooral systematisch materieel belonen (belastingvoordeel in de vorm van teruggave op btw), meer dan probabilistisch materieel belonen², lijkt dus effectief te zijn om consumenten aan te sporen bij te dragen aan het tegengaan van belastingontduiking door ondernemingen.

Farrar en collega's (2019) onderzochten met behulp van een scenario studie de bereidheid van mensen om een frauderende collega aan te geven bij de belastingautoriteit als ze hiervoor beloond zouden worden. Net als in de studie van Wilks en collega's (2019) vonden zij dat een financiële beloning mensen kan motiveren om belastingontduiking door anderen tegen te gaan. Dit positieve effect van systematisch materieel belonen ging echter gepaard met een licht crowding-out effect op de onderliggende motivatie om een frauderende collega aan te geven. Waar men dit aanvankelijk deed uit rechtvaardigheidsoverwegingen, zorgde de systematische materiële beloning ervoor dat dit intrinsieke motief werd vervangen door een extrinsiek motief, namelijk het verkrijgen van de beloning (zie ook Fabbri & Wilks, 2016).

2 In Hoofdstuk III bespreken we eveneens een veldstudie naar dit door de Portugese belastingautoriteit gehanteerde beloningssysteem, waarin uitsluitend wordt ingegaan op de werking van de probabilistische materiële beloning (Fabbri & Wilks, 2016).

Systematisch materieel belonen en het bomkratereffect

Verschillende studies laten zien dat belastingplichtigen minder belastingcompliance vertonen vlak na controle van hun belastingaangifte (Guala & Mittone, 2005; Mittone, 2006). Een verklaring voor dit effect ligt in een misperceptie van kans, namelijk dat de kans op een nieuwe controle direct na een eerdere controle wordt onderschat. Dit fenomeen staat bekend als het *bomkratereffect*, verwijzend naar het idee dat het zeer onwaarschijnlijk is dat twee bommen na elkaar op exact dezelfde plaats zullen vallen. Hieronder bespreken we twee studies die laten zien dat het *bomkratereffect* effectief kan worden bestreden met systematisch materieel belonen.



Kastlunger en collega's (2010) onderzochten het effect van systematische materiële beloningen op belastingcompliance, gebruikmakend van het belastingaangifte-paradigma. De studie bestond uit 60 rondes, met een vast belastingtarief van 20% en een controlekans van 3 op 20 (15%). Als bij controle bleek dat deelnemers de aangifte correct hadden ingevuld, kregen ze of geen beloning (controle conditie), of een relatief lage beloning (20% van hun inkomen), of een relatief hoge beloning (40% van hun inkomen), afhankelijk van de experimentele conditie waaraan ze willekeurig waren toegewezen.

De resultaten van deze studie lieten zien dat belonen geen algemeen effect had op de gemiddelde hoeveelheid betaalde belasting gedurende de 60 rondes. Zowel relatief lage als hoge beloningen leidden niet tot een hogere mate van belastingcompliance vergeleken met de controle conditie zonder beloning. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat niet alleen de hoogte van de beloning varieerde tussen de condities, maar ook de hoogte van de boete bij non-compliance. Bij een lage beloning was deze boete relatief hoog (drie keer de ontweken belasting), terwijl deze bij een hoge beloning relatief laag was (één keer de ontweken belasting). Dit zorgde ervoor dat het verschil in verwachte opbrengst tussen compliance en non-compliance gelijk bleef in alle experimentele condities. Met andere woorden, hoewel een lage of hoge beloning compliance aantrekkelijker maakte vergeleken met de controle conditie, zorgde een respectievelijk hogere of lagere boete ervoor dat non-compliance eveneens aantrekkelijker werd.

Belonen had in deze studie echter wel effect op de mate van compliance in de rondes direct na de controle van de belastingaangifte. In de controle conditie trad het *bomkratereffect* op, waarbij deelnemers minder compliant werden in de rondes na een controle. Dit effect werd niet gevonden in de beloningscondities.

Zowel bij een hoge als lage beloning leidde de controle van de belastingaangifte niet tot een afname in belastingcompliance in de daaropvolgende rondes. Kortom, belonen lijkt een effectief instrument te zijn om het *bomkratereffect* tegen te gaan.

De studie van **Satterthwaite (2018)**, waarin ook het belastingaangifte-paradigma met beloningen werd gebruikt, toonde vergelijkbare resultaten. In dit onderzoek kregen deelnemers een beloning (10 Amerikaanse dollar, ongeveer 1% van hun inkomen) als bij controle bleek dat zij een volledig correcte belastingaangifte hadden ingediend. Voor één groep deelnemers was sprake van gerichte controles, waarbij deelnemers die tijdens een controle non-compliant bleken te zijn opnieuw werden gecontroleerd bij hun eerstvolgende belastingaangifte. Voor een tweede groep deelnemers was sprake van willekeurige controles, waarbij de selectie voor controles volledig willekeurig was. Als het klopt dat een terugval in belastingcompliance veroorzaakt wordt door de onderschatting van de kans op een tweede controle direct na de eerste, dan zou een meer gerichte controle het *bomkratereffect* ook moeten verminderen.

Consistent met de resultaten van Kastlunger en collega's (2010) bleek dat belonen over het algemeen niet leidde tot een verhoging van de belastingcompliance. Ook bleek belonen wederom een effectief instrument om het *bomkratereffect* tegen te gaan. Het belonen zorgde ervoor dat compliance, in tegenstelling tot in de controle conditie, niet afnam na controle van de belastingaangifte. Zoals verwacht trad dit preventieve effect van belonen uitsluitend op bij de willekeurige controle en niet bij de gerichte controle, omdat een gerichte controle op zichzelf al een effectief instrument was om te voorkomen dat deelnemers de kans op een tweede controle direct na een eerdere controle onderschatten (oftewel, het *bomkratereffect*).

Conclusie

De besproken studies tonen aan dat systematisch materieel belonen belastingcompliance kan verhogen. De effectiviteit van dit type beloning hangt echter af van verschillende factoren. Zo kan systematisch materieel belonen bijvoorbeeld belastingplichtigen aansporen om de belastingaangifte aan te vragen, correct in te vullen en in te dienen, maar het maakt hierbij wel uit of de beloning afhankelijk van het inkomen van belastingplichtigen wordt ingericht of niet (Alm et al., 2012). Een inkomensafhankelijke beloning lijkt er vooral toe te leiden dat belastingplichtigen vaker belastingaangifte doen, terwijl een inkomensafhankelijke beloning er juist voor lijkt te zorgen dat belastingplichtigen vaker hun belastingaangifte correct doen.

De vorm van systematisch materieel belonen kan bepalend zijn voor de effectiviteit ervan. Zo lijkt een niet-financiële beloning, zoals een waardebon, effectiever te zijn in het verhogen van de belastingcompliance dan een financiële beloning, zoals een geldbedrag (Koessler et al., 2019), en hebben belastingplichtigen verschillende voorkeuren voor het soort materiële beloning dat ze willen ontvangen (Nwokoye et al., 2023). Tevens lijkt een belangrijke randvoorwaarde voor de effectiviteit van systematisch materieel belonen te zijn dat er geen alternatieve mogelijkheden bestaan om belasting te ontduiken, zoals het kunnen afkopen van hoge boetes voor non-compliance (Iskander et al., 2016). Als dit wel het geval is, ondermijnt dit de positieve werking van systematisch materieel belonen.

Naast het direct verhogen van belastingcompliance, blijkt de inzet van systematische materiële beloningen ook kansrijk in het bestrijden van belastingfraude door derden. Materiële beloningen kunnen consumenten aansporen om bij elke aankoop een bon op naam te

vragen aan de verkoper, wat belastingontduiking in btw-aangifte door ondernemingen tegengaat (Wilks et al., 2019). Ook kunnen deze beloningen de bereidheid vergroten om frauderende collega's aan te geven bij de belastingautoriteit (Farrar et al., 2019). Hierbij is het belangrijk om op te merken dat een materiële beloning een licht ondermijnend effect kan hebben op de intrinsieke motivatie van degenen die al uit rechtvaardigheidsoverwegingen bereid waren dit te doen.

Ook voor de bestrijding van het *bomkratereffect*, het fenomeen dat belastingplichtigen direct na controle van hun belastingaangifte minder compliance vertonen omdat ze de kans op een volgende controle onderschatten, lijkt systematisch materieel belonen kansrijk (Kastlunger et al., 2010; Satterthwaite, 2018). Door systematisch materiële beloningen toe te kennen bij een belastingaangiftecontrole, wordt voorkomen dat de belastingcompliance in daaropvolgende belastingaangiftes omlaaggaat.

Hoewel de besproken studies een positief beeld schetsen van de effectiviteit van systematisch materieel belonen, zijn er ook enkele kanttekeningen te plaatsen. In de eerste plaats maakte de meerderheid van de studies gebruik van het belastingaangifte-paradigma (Alm et al., 1992), waarbij soms onrealistisch hoge belastingtarieven, boetes en beloningen werden gehanteerd. Dit is begrijpelijk en soms noodzakelijk in experimentele laboratoriumstudies die causale verbanden willen aantonen, maar de vertaling van de bevindingen naar de praktijk is niet altijd eenvoudig.

Een tweede kanttekening betreft het ontbreken van veldstudies (oftewel, studies uitgevoerd in de praktijk) naar systematisch materieel belonen. Een mogelijke verklaring hiervoor zijn de hoge kosten die doorgaans gepaard gaan met een beloningssysteem waarbij materiële beloningen consequent en systematisch worden uitgedeeld telkens wanneer het gewenste gedrag wordt vertoond. De kosten van een dergelijk beloningssysteem hangen sterk samen met de mate waarin dit systeem succesvol is in het bevorderen van de belastingcompliance. Bij een hoge belastingcompliance moeten ook meer beloningen worden uitgekeerd, wat het systeem inherent duur maakt om in de praktijk te implementeren. Een alternatief beloningssysteem dat in principe minder hoge kosten met zich meebrengt, is een systeem waarbij de materiële beloningen op basis van kans worden uitgedeeld, bijvoorbeeld door slechts enkele materiële beloningen te verloten onder degenen die het gewenste gedrag vertonen (probabilistisch materieel belonen). In het volgende hoofdstuk bespreken we de bevindingen van de artikelen over dit type beloningen.



III Probabilistisch materieel belonen

In dit hoofdstuk bespreken we de artikelen die we hebben gevonden over probabilistisch materieel belonen in de context van belastingen. De meeste van deze studies zijn uitgevoerd in het veld, oftewel de praktijk, en onderzochten naast belonen ook andere interventies, zoals het committeren aan belastingverplichtingen door belastingplichtigen of het versturen van herinneringsbrieven. Indien relevant zullen we deze andere interventies verder toelichten en de resultaten ervan bespreken.



Werking en effectiviteit van probabilistisch materieel belonen

Randvoorwaarden voor de effectiviteit van probabilistisch materieel belonen

Een uitgebreide veldstudie naar het effect van probabilistisch materieel belonen op belastingcompliance is het onderzoek van **Koessler en collega's (2019)**³ onder inwoners van de gemeente Trimbach, Zwitserland. In deze studie werd onderscheid gemaakt tussen een controle conditie zonder beloningen en beloningscondities waarin inwoners kans maakten op een beloning bij het tijdig betalen van hun belastingen. In de beloningscondities hadden inwoners ofwel kans op een geldprijs van 1.000 Zwitserse frank (financiële beloning), ofwel kans op een wellness-bon ter waarde van 1.000 Zwitserse frank (niet-financiële beloning). Daarnaast bevatte deze studie ook condities waarin de kans op deze beloningen was gecombineerd met een andere interventie. Deze interventie bestond eruit dat inwoners via een brief werden gevraagd om een bijgevoegde 'verklaring van belofte' ondertekend terug te sturen, waarmee ze zich expliciet en schriftelijk committeerden aan het tijdig nakomen van hun belastingverplichtingen.

De resultaten lieten zien dat er over het algemeen geen verschil in belastingcompliance was tussen de controle conditie en de beloningscondities. Dit betekent dat probabilistisch materieel belonen er niet voor zorgde dat meer inwoners op tijd hun gemeentelijke belastingen betaalden, ongeacht of het een financiële of niet-financiële beloning betrof, en ongeacht of de kans op een van deze

beloningen werd gecombineerd met de belofte-interventie. Dit laatste kan deels verklaard worden doordat slechts weinig inwoners gevoelig waren voor de belofte-interventie en de verklaring van belofte veelal niet werd teruggestuurd. Echter, de wellness-bon (maar niet de geldprijs) bleek bij de relatief kleine groep inwoners die de verklaring had teruggestuurd (30%) ervoor te zorgen dat een groter deel van hen de gemeentelijke belastingen op tijd betaalde vergeleken met voorgaande jaren. Kortom, in de praktijk blijkt een niet-financiële vorm van probabilistisch materieel belonen uitsluitend belastingcompliance te stimuleren onder inwoners die zich committeerden om op tijd aan hun belastingverplichtingen te voldoen, wat suggereert dat expliciet committeren een randvoorwaarde kan zijn voor de effectiviteit van probabilistisch materieel belonen.

³ In het artikel van Koessler en collega's (2019) werden ook de resultaten van een experimentele laboratoriumstudie naar systematisch materieel belonen gerapporteerd. Deze resultaten hebben we besproken in Hoofdstuk II.

Probabilistisch materieel belonen ondermijnt de werking van andere interventies

Naast het onderzoek van Koessler en collega's (2019) zijn er ook andere veldstudies die laten zien dat probabilistisch materieel belonen geen extra prikkel vormt voor belastingcompliance, zelfs niet wanneer dit wordt gecombineerd met een andere interventie. Sterker nog, probabilistisch materieel belonen kan zelfs een ondermijnend effect hebben op de werking van andere interventies.

Dit blijkt bijvoorbeeld uit een veldstudie van **Schächtele en collega's (2022)** naar de effectiviteit van een oproep via e-mail onder inwoners van Forteleza, Brazilië, om zich te registreren in een digitaal administratiesysteem voor de gemeentelijke belastingen. Registratie in dit systeem is vrijwillig en slechts 5 procent van de belastingplichtigen was voor aanvang van de studie geregistreerd. Specifiek werd onderzocht of het toevoegen van een beloning deze oproep met instructies over de registratie effectiever kon maken. Het onderzoek maakte onderscheid tussen drie groepen: een controle conditie waar inwoners geen e-mail kregen over de registratie maar zij hun informatie zelf via de standaard kanalen moesten vergaren (bijv. op de gemeentelijke website), een experimentele conditie waarin inwoners per e-mail werden opgeroepen tot registratie met een link naar de registratiewebsite met verdere informatie, en een tweede experimentele conditie waarin inwoners naast deze e-mail ook de mogelijkheid kregen mee te doen aan een loterij als ze zich tijdig zouden registreren. Met de loterij maakten inwoners kans op 114 prijzen tussen de 500 en 30.000 Braziliaanse real (ongeveer 95 en 5.600 euro).



Uit de resultaten bleek dat het sturen van een oproep per e-mail met een link naar de registratiewebsite succesvol was: het aantal registratiepogingen steeg met 5,6 procentpunt ten opzichte van de controle conditie. Dezelfde e-mail met informatie over de loterij toegevoegd zorgde echter voor een beperktere stijging in het aantal registratiepogingen van slechts 2,8 procentpunt ten opzichte van de controle conditie. Hetzelfde patroon werd gevonden voor het aantal succesvolle registraties. De e-mail met een link naar de registratiewebsite zorgde voor een stijging van 1,5 procentpunt terwijl de e-mail met toevoeging van een loterij zorgde voor een stijging van slechts 0,7 procentpunt ten opzichte van de controle conditie. Kortom, probabilistisch materieel belonen bleek in dit onderzoek dus een ondermijnend effect te hebben op de positieve invloed van een oproep voor registratie per e-mail op belastingcompliance. De auteurs van dit onderzoek suggereren dat dit ondermijnende effect mogelijk te verklaren is doordat een loterij de vrijwilligheid van het registratiesysteem extra benadrukt.

Een veldstudie van **Dunning en collega's (2015)** liet vergelijkbare resultaten zien. Een eenvoudige herinneringsbrief over het betalen van gemeentelijke belastingen aan de inwoners van Montevideo, Uruguay, resulteerde in een hogere intentie tot belastingcompliance (circa 4 tot 8 procentpunt ten opzichte van een controle conditie zonder herinnering). De effectiviteit van de herinneringsbrief was echter lager wanneer deze ook informatie bevatte over deelname aan een loterij waarbij de inwoners een kans van 1 op 5.000 (0,02%) hadden om een jaar lang geen gemeentelijke belastingen te hoeven betalen bij naleving van hun belastingverplichtingen. Deze brief resulteerde in een hogere intentie tot belastingcompliance van slechts 2 procentpunt ten opzichte van een controle conditie. Ook dit onderzoek liet dus zien dat probabilistische materieel belonen een ondermijnend effect kan hebben op de effectiviteit van andere interventies, zoals het versturen van herinneringsbrieven.



Bereidheid om belastingaangifte te laten controleren

Een laboratoriumstudie van Bazart en Pickhardt (2011) naar probabilistisch materieel belonen, waarin gebruik werd gemaakt van een variatie op het belastingaangifte-paradigma (Alm et al., 1992; zie ook Hoofdstuk II), onderzocht of belastingcompliance kon worden verhoogd door de beloning niet alleen afhankelijk te maken van volledige compliance, maar ook van de bereidheid om de belastingaangifte vaker te laten controleren. Deelnemers doorliepen eerst een blok van 6 rondes met een controlekans van 1 op 10 (10%). Vervolgens konden ze voorafgaand aan het tweede blok met wederom 6 rondes kiezen tussen het behouden van dezelfde controlekans als in het eerste blok, of het verhogen van deze kans tot een maximum van 1 op 2 (50%). Alleen wanneer deelnemers ervoor kozen om de controlekans te verhogen, was er een kans van 1 op 5 (20%) op een beloning van ongeveer 30 euro (gelijk aan 1% van hun inkomen in het experiment) als ze bij controle volledig compliant bleken te zijn. De mate waarin de controlekans daadwerkelijk werd verhoogd, hing af van het totale aantal deelnemers dat hiervoor koos, wat betekent dat de exacte stijging van de controlekans niet bekend was bij de deelnemers op het moment van hun keuze. De resultaten lieten zien dat probabilistisch materieel belonen inderdaad een positief effect had op het aantal volledig compliante aangiftes, omdat sommige deelnemers bereid waren mogelijk vaker gecontroleerd te worden in ruil voor kans op een beloning voor volledige compliance. Met andere woorden, de kans op het winnen van een geldprijs kan de belastingcompliance verhogen als het verkrijgen van deze beloning niet alleen vereist dat men volledig compliant is, maar ook instemt met mogelijk frequentere controle van de belastingaangifte.

Voorkomen van belastingfraude door anderen

Fabbri en Wilks (2016) hebben, net als de in Hoofdstuk II besproken studie van Wilks en collega's (2019), onderzocht of materieel belonen consumenten kan stimuleren om een bon op naam te vragen aan de verkoper, om zo belastingontduiking in btw-aangifte door ondernemingen tegen te gaan. Dit veldonderzoek richtte zich specifiek op de probabilistische materiële beloning die werd gebruikt in de eerste 2 jaar van het Portugese systeem 'Fatura da Sorte', waarbij Portugese inwoners kans maakten op het winnen van een auto door bonnen in te wisselen voor loterijtickets.



Uit vragenlijstonderzoek onder Portugese burgers bleek dat de invoering van deze loterij een verandering in de gewoonte om bonnen te vragen teweegbracht. Waar 14,5% van de deelnemers aangaf vaker om bonnen te vragen door de loterij, gaf 15,4% van de deelnemers aan juist minder vaak om bonnen te vragen door de loterij. Kortom, net als in het in Hoofdstuk II besproken onderzoek van Farrar en collega's (2019), suggereren deze resultaten dat er een crowding-out effect op kan treden door introductie van een beloningssysteem, waarbij de bereidheid om bonnen te vragen wordt aangetast bij degenen die aanvankelijk bereid waren dit te doen zonder kans op een beloning. Met andere woorden, probabilistisch materieel belonen kan een ondermijnd effect hebben op de intrinsieke motivatie om belastingontduiking door ondernemingen tegen te gaan door om een bon op naam te vragen.

Conclusie

Probabilistisch materieel belonen is slechts in een beperkt aantal studies onderzocht, veelal bestaande uit veldstudies. Het algemene beeld dat uit deze studies naar voren komt, is dat probabilistisch materieel belonen er niet tot nauwelijks in slaagt om belastingcompliance te bevorderen. Of het nu gaat om een loterij met kans op een financiële beloning, zoals een geldbedrag, of een loterij met kans op een niet-financiële beloning, zoals een wellness-bon, geen van deze probabilistische materiële beloningen zorgde voor een directe stijging in belastingcompliance (Dunning et al., 2015; Koessler et al., 2019). Alleen wanneer burgers zich na een oproep van een gemeente te committeerden aan het op tijd nakomen van hun belastingverplichtingen, bleek de kans op een wellness-bon (maar niet op een geldprijs) te resulteren in een toename van belastingcompliance (Koessler et al., 2019).

Een andere bevinding die naar voren komt uit meerdere studies, is dat probabilistisch materieel belonen ervoor kan zorgen dat de werking van andere interventies wordt ondermijnd. Zo blijken herinneringsinterventies minder effectief te zijn in het stimuleren van belastingcompliance wanneer deze gecombineerd worden met een loterij waarin kans gemaakt kan worden op een geldprijs (Dunning et al., 2015; Schächtele et al., 2022). Er is echter meer onderzoek nodig om te begrijpen waarom probabilistisch materieel belonen de werking van andere interventies ondermijnt.

Een kansrijke toepassing van probabilistisch materieel belonen is het bevorderen van de belastingmoraal. Zo kunnen consumenten worden aangemoedigd om belastingontduiking in btw-aangifte door ondernemingen tegen te gaan door bij elke aankoop een bon op naam te vragen, die vervolgens ingewisseld kan worden voor loterijtickets om zo kans te maken op het winnen van een auto of geldprijs (Fabbri & Wilks, 2016). Daarnaast kan de kans op het winnen van een geldprijs de belastingcompliance verhogen als het verkrijgen van deze beloning niet alleen vereist dat men volledig compliant is, maar ook instemt met mogelijk frequentere controle van de belastingaangifte (Bazart & Pickhardt, 2011). Een belangrijke kanttekening hierbij is dat het vertoonde gedrag mogelijk niet noodzakelijk een hoge belastingmoraal weerspiegelt, omdat het na de introductie van een dergelijke loterij ook gedreven kan zijn door een verlangen naar de beloning. De resultaten van Fabbri en Wilks (2016) laten zien dat probabilistisch materieel belonen inderdaad een ondermijnd effect kan hebben op de intrinsieke motivatie om belastingontduiking in btw-aangifte door ondernemingen tegen te gaan.

Tenslotte is het belangrijk op te merken dat bij sommige van de besproken studies niet altijd duidelijk was hoe groot de kans op de beloning was, en/of hoe hoog de verwachte en maximale waarde van de beloning was, voor zowel de lezers van de artikelen als de deelnemers aan deze studies. Dit maakt het moeilijk om de studies met elkaar te vergelijken en om in te schatten hoe groot deelnemers de kans op een beloning achtten. Een loterij waarin mensen een grote kans maken op een kleine prijs kan mogelijk andere effecten teweegbrengen dan een loterij waarin mensen een kleine kans maken op een grote prijs.





IV Symbolisch belonen

In dit hoofdstuk bespreken we de artikelen die we hebben gevonden over symbolisch belonen in de context van belastingen, die ofwel systematisch ofwel probabilistisch zijn. Symbolische beloningen verschillen van materiële beloningen doordat ze geen directe monetaire waarde hebben voor de ontvanger. Zo werden deelnemers in de gevonden studies bijvoorbeeld expliciet bedankt, ontvingen ze publieke erkenning in een lokale krant als ze compliant waren, of kregen ze de keuze uit verschillende bestedingsdoelen voor de afgedragen belasting. De waarde van dergelijke beloningen is over het algemeen niet direct in geld uit te drukken.

Er zijn verschillende redenen waarom symbolische beloningen van invloed kunnen zijn op belastingcompliance. Allereerst kunnen ze functioneren als een normatief signaal dat gewenst gedrag aangeeft. Daarnaast bieden ze erkenning en waardering, wat kan motiveren om gewenst gedrag te vertonen. Ten slotte kan het ontvangen van een symbolische beloning ervoor zorgen dat mensen geneigd zijn iets

‘terug te doen’, door het gewenste gedrag te vertonen als een vorm van wederkerigheid (zie bijv. Frey & Gallus, 2017).

Ondanks dat symbolische beloningen niet direct in geld zijn uit te drukken, kunnen ze voor de ontvanger indirect leiden tot voordelen met een monetaire waarde. Bijvoorbeeld, als ondernemers publieke erkenning krijgen voor hun belastingcompliance, kan dit leiden tot een betere reputatie, meer klanten en een hogere omzet. In dit hoofdstuk bespreken we eerst studies naar puur symbolisch belonen zonder een dergelijk monetair voordeel, gevolgd door studies waarbij een monetair voordeel door een symbolische beloning niet uitgesloten is. In tegenstelling tot voorgaande hoofdstukken maken we geen onderscheid tussen systematisch en probabilistisch belonen, vanwege het beperkte aantal studies naar deze specifieke vormen van symbolisch belonen en omdat de wijze van symbolisch belonen niet doorslaggevend lijkt te zijn voor de effectiviteit ervan.

Werking en effectiviteit van systematisch en probabilistisch symbolisch belonen

Symbolisch belonen met een bedankje

Nilsen en collega's (2023) onderzochten de invloed van (systematisch) symbolisch belonen in de vorm van 'bedankjes' op belastingcompliance. Dit onderzoek, uitgevoerd door het Kenniscentrum Psychologie en Economisch Gedrag in opdracht van de Belastingdienst, maakte gebruik van het belastingaangifte-paradigma (Alm et al., 1992; zie ook Hoofdstuk II).

Deelnemers doorliepen in totaal 4 rondes waarin ze inkomen konden verdienen. Op dit inkomen was een belastingtarief van 50% van toepassing, met een controlekans van 1 op 20 (5%). Na elke ronde kregen de deelnemers te zien hoeveel belasting ze verschuldigd waren en werd hen gevraagd hoeveel belasting ze daadwerkelijk wilden betalen. In elk van de 4 rondes werden deelnemers, afhankelijk van de experimentele conditie, a) niet, b) vooraf, of c) achteraf bedankt voor het opgeven van hun belasting, ongeacht of ze het correcte bedrag aan belasting daadwerkelijk betaalden.

Uit de resultaten bleek dat in 45,7% van de belastingaangiftes deelnemers volledig compliant waren. In de overige 54,3% belastingaangiftes waren deelnemers gedeeltelijk non-compliant (20,1%) of volledig non-compliant (34,2%). De symbolische beloning in de vorm van een simpel 'dank je wel' had geen effect op belastingcompliance. Het maakte dus geen verschil of een bedankje vooraf, achteraf of helemaal niet werd gegeven.

Belonen met een symbolische materiële beloning

Om zowel de werking van (systematisch) materieel als symbolisch belonen te onderzoeken, gebruikten **Fatás en collega's (2021)** een variatie op het belastingaangifte-paradigma. De symbolische beloning bestond uit een klein geldbedrag van 5 cent, waarvan de onderzoekers verwachtten dat deze zo beperkt was dat deze enkel symbolische waarde vertegenwoordigde.

Deelnemers werden ingedeeld in groepen van 9 deelnemers en doorliepen als groep 6 rondes. Elke ronde kozen deelnemers of ze een schenking van 10 Britse pond (ongeveer 12 euro) voor zichzelf zouden houden of als belasting zouden betalen om een groepsproject te financieren. Dit groepsproject leverde een rendement op voor elk groepslid van 2 Britse pond in de helft van de rondes, terwijl er in de andere helft geen rendement was. Zo kon worden onderzocht of de effectiviteit van belonen vereist dat belastingcompliance uiteindelijk collectieve voordelen oplevert. Elke ronde werden 3 van de 9 groepsleden willekeurig gecontroleerd. De gecontroleerde deelnemers die niet aan de eisen voldeden (de schenking niet als belasting hadden betaald) en dus non-compliant waren, kregen een boete die varieerde tussen de rondes (tussen de 0, 3, en 6 Britse pond, respectievelijk).

Om de invloed van belonen op belastingcompliance te onderzoeken, kregen deelnemers te horen dat de geïnde boetes op een van drie manieren onder de groepsleden verdeeld zouden worden. In de controle conditie werden de boetes van gecontroleerde, non-compliance groepsleden gelijk verdeeld over alle andere groepsleden. In de materiële beloningsconditie werden de boetes

ingezet als systematische materiële beloning, door ze te verdelen over gecontroleerde en compliant groepsleden. In de symbolische beloningsconditie werden de boetes, net als in de controle conditie, gelijk verdeeld over alle andere groepsleden, en ontvingen gecontroleerde en compliant groepsleden een symbolische beloning van 5 cent.

Wanneer het groepsproject geen rendement opleverde voor de groepsleden, had de wijze waarop de geïnde boetes werd verdeeld geen effect op belastingcompliance. Evenmin leidde de symbolische beloning tot een toename van belastingcompliance. In dit geval

was de naleving laag: gemiddeld werd in ongeveer 13% van alle gevallen belasting betaald. Wanneer het groepsproject echter wel rendement opleverde voor de groepsleden, had de wijze van verdeling een positief effect op belastingcompliance: gemiddeld werd in ongeveer 23% van alle gevallen belasting betaald. Deze toename was echter vooral te danken aan hogere belastingcompliance in de materiële beloningsconditie, waar de geïnde boetes gericht werden verdeeld over gecontroleerde en compliant gebleken groepsleden, en niet aan de belastingcompliance in de symbolische beloningsconditie, die vergelijkbaar was met die in de controle conditie.

Kortom, ook dit onderzoek laat zien dat symbolisch belonen geen stimulans vormt voor belastingcompliance. Bovendien bleek systematisch materieel belonen alleen effectief te zijn wanneer belastingcompliance een collectief voordeel opleverde, zoals rendement voor elk groepslid. Dit illustreert dat niet iedere vorm van compliance gestimuleerd kan worden met systematisch materieel belonen.

Symbolisch belonen met inspraak over het bestedingsdoel van belastinggeld

Brockmann en collega's (2016) gebruikten in hun studie naar symbolisch belonen ook het belastingaangifte-paradigma. Als symbolische beloning kregen deelnemers – studenten aan een Duitse universiteit – de mogelijkheid om een keuze te maken uit drie bestedingsdoelen voor hun belastinggeld. Volgens de onderzoekers zou deze vorm van inspraak gevoelens van procedurele rechtvaardigheid moeten verhogen en daarmee dus dienen als een symbolische beloning.



Na elke ronde dienden deelnemers belastingaangifte te doen door hun verdiende inkomen op te geven. Het belastingtarief steeg van 10% in de eerste ronde tot 60% in de laatste ronde, om de progressiviteit van de inkomstenbelasting te weerspiegelen. De controlekans was 1 op 20 (5%). Als bij controle bleek dat een deelnemer non-compliant was (onvoldoende of geen inkomen had opgegeven), volgde een boete ter hoogte van het ontdoken belastingbedrag.

De studie maakt onderscheid tussen een controle conditie zonder beloning, een materiële beloningsconditie met een loterij element (kans van 1 op 800.000 [0,000125%] om 10.000 euro te winnen bij volledige belastingcompliance na controle), en een symbolische beloningsconditie waarbij deelnemers een van drie bestedingsdoelen voor hun afgedragen belasting konden kiezen (financiële steun voor arme studenten, recreatieve voorzieningen op de campus, of het uitnodigen van VIPs naar de campus). Wanneer deelnemers bij controle non-compliant bleken, kwam deze keuze te vervallen en werd de belasting inclusief boete overgemaakt naar het algemene budget van de studentenvereniging.

Het onderzoek vond geen effect van belonen ten opzichte van de controle conditie. Deelnemers werden niet meer compliant door de toevoeging van een materiële of symbolische beloning.



Symbolisch belonen met publieke erkenning

Meerdere studies richtten zich op symbolisch belonen door middel van publieke erkenning, waarbij de compliance van belastingplichtigen voor anderen zichtbaar werd gemaakt, bijvoorbeeld door vermelding op een openbare website of in een lokale krant. We bespreken eerst een uitgebreide veldstudie waarin het ontvangen van de symbolische beloning, net als in de eerder besproken studies, de ontvanger geen andere voordelen met een monetaire waarde opleverde. Daarna bespreken we drie studies waarin dit niet kan worden uitgesloten, waardoor de resultaten niet zonder meer aan de symbolische aard van de beloning kunnen worden toegeschreven.

In een omvangrijk veldexperiment met 39.782 deelnemers in Beieren, Duitsland, onderzochten **Dwenger en collega's (2016)** of belastingcompliance in de context van de lokale kerkbelasting toenam wanneer leden van de protestantse kerk publiekelijk werden bedankt middels een advertentie in de lokale krant nadat ze hun kerkbelasting hadden betaald. In Beieren is iedereen die protestants is gedoopt automatisch kerklid en verplicht om vanaf 18 jaar lokale kerkbelasting te betalen. Om de inkomensafhankelijke belastingschuld van elk kerklid te bepalen, moeten kerkleden jaarlijks hun inkomen doorgeven aan de lokale kerkelijke instantie. Tot 2012 werd het opgegeven inkomen niet gecontroleerd met gegevens van de Duitse belastingautoriteit. Ook werd niet ingegrepen als mensen weinig of geen kerkbelasting betaalden. Kerkbelasting was tot 2012 dus verplicht, maar door gebrek aan afschrikking en handhaving in de praktijk vrijwillig. Opmerkelijk is verder dat leden werden aangemoedigd om meer belasting te betalen dan hun daadwerkelijke belastingschuld (als liefdadigheidsdonatie).

In de jaren voorafgaand aan de symbolische beloningsinterventie (2008-2011), waarin afschrikking en handhaving ontbraken, betaalde slechts 20,9% van de belastingplichtigen de correcte hoeveelheid (55,5%) of zelfs meer (44,5%) belasting. De overige 79,1% betaalde geen (91,9%) of te weinig (8,1%) belasting.

Om te onderzoeken hoe belastingcompliance in deze context kon worden verhoogd, testten de onderzoekers het effect van drie verschillende interventies in 2012: materieel belonen, symbolisch belonen, en een combinatie van beide. Voor deze studie werden de standaard inkomstenaangiftebrieven van de kerk aangepast en onderverdeeld in vier groepen: een controle conditie zonder beloning, en drie experimentele beloningscondities. In de materiële beloningsconditie stond in de brief dat iedereen die voor 30 september 2012 meer dan 5 euro belasting had betaald automatisch een kans van 1 op 1.000 (0,1%) had om 250 euro (lage beloning) of 1.000 euro (hoge beloning) te winnen. In de symbolische beloningsconditie werd vermeld dat van alle belastingbetalers willekeurig 100 kerkleden met naam publiekelijk bedankt zouden worden voor hun bijdrage aan de kerk. Deze bekenmaking werd gedaan via een advertentie in drie verschillende lokale kranten. In de gecombineerde beloningsconditie maakten kerkleden zowel kans op 1.000 euro als op een publieke dankbetuiging via een advertentie.

Een analyse van het samengenomen effect van alle beloningscondities liet zien dat het belonen een wisselend effect had op belastingcompliance. Over de gehele populatie werd weinig tot geen effect van belonen gevonden. Er was echter een opmerkelijk verschil tussen kerkleden die eerder (2008-2011) al belasting betaalden (20,9%), en kerkleden die dit niet of te weinig hadden gedaan (79,1%). Vergeleken met de controle conditie leidde

belonen tot een stijging van 12% in compliance onder kerkleden die al belasting hadden betaald, terwijl het met 1,3% afnam onder kerkleden die dit juist niet of te weinig hadden gedaan. Dit patroon werd in alle drie de beloningscondities gevonden, waarbij de effecten van belonen op belastingcompliance het sterkst waren in de gecombineerde beloningsconditie. Met andere woorden, symbolisch belonen liet over het algemeen dezelfde effecten zien als materieel belonen, en wanneer beide vormen van belonen tegelijkertijd werden ingezet, zorgde dit voor de grootste stijging en daling van compliance onder, respectievelijk, kerkleden die al belasting hadden betaald en kerkleden die dit juist niet of te weinig hadden gedaan.

Kortom, waar de eerder besproken laboratoriumstudies geen effect van symbolisch belonen lieten zien, is er in de veldstudie van Dwenger en collega's (2016) wel bewijs voor de effectiviteit van puur symbolisch belonen, maar alleen onder belastingplichtigen die eerder al compliant waren. Hierbij bleek de combinatie van symbolische en materiële beloningen het meest effectief.

De drie studies die we hieronder bespreken worden ook gekenmerkt door een combinatie van symbolisch belonen met een andere, meer materiële stimulans voor belastingcompliance, namelijk wanneer publieke erkenning de ontvanger mogelijk andere voordelen met een monetaire waarde oplevert.

Slemrod en collega's (2022) onderzochten de invloed van een beloningsprogramma op de belasting-compliance van belastingplichtigen in Pakistan. Als reactie op nieuwsberichten over parlementsleden die hun belastingverplichtingen niet nakwamen, begon Pakistan in 2012 met het openbaar maken van informatie over de inkomstenbelasting van belastingplichtigen. Deze gegevens zijn voor iedereen toegankelijk en bevatten de

naam, het belastingnummer en de belastingverplichting van elke belastingplichtige. De Pakistaanse belastingautoriteit rangschikt deze gegevens jaarlijks, zodat iedereen kan zien wie de meeste belasting betaalt in het land.

Tegelijkertijd lanceerde de overheid een speciaal beloningsprogramma. Met een Taxpayers Privileges and Honor Card (TPHC) erkent de belastingautoriteit jaarlijks de 100 grootste belastingbetalers in vier categorieën – zelfstandigen, werknemers, partnerschappen en bedrijven – en verleent hun bepaalde privileges, zoals een uitnodiging voor een speciale ceremonie georganiseerd door de premier en het recht op voordelen zoals gratis paspoorten, een verhoogde bagagevrijstelling bij vliegtravels, en versnelde douanecontrole via speciale balies.





Als eerste vergeleken Slemrod en collega's (2022) de totale belastingcompliance tussen de jaren 2006 en 2015 onder alle zelfstandigen. Zij vonden een aanzienlijke toename in compliance van 7% na 2012. De (gecombineerde) interventie had vooral invloed op zelfstandigen wiens naam relatief uniek was (minder dan 40 keer voorkwam in het register), met een toename van 9% in belastingcompliance. Het effect op de belastingcompliance van zelfstandigen wiens naam zeer vaak voorkwam, werd geschat op een toename van 1-2%.

Om specifiek de effectiviteit van het beloningsprogramma te onderzoeken, richtten de onderzoekers zich op de belastingcompliance van belastingbetalers op posities 81 tot 120 van de ranglijsten, verdeeld over de categorieën zelfstandigen, werknemers, partnerschappen en bedrijven. Verwacht werd dat vooral belastingplichtigen op posities 81 tot 120 gemotiveerd zouden worden door de beloning: zij die nog net in de top 100 stonden (81-100) zouden extra gemotiveerd zijn om daar te blijven, terwijl zij die net buiten de top 100 vielen (101-120) extra gemotiveerd zouden zijn om erin te komen. De onderzoekers vonden inderdaad een stijging van 17% in belastingcompliance bij belastingbetalers op posities 81-120 ten opzichte van de jaren vóór 2012. Een diepte-analyse toonde aan dat dit effect uitsluitend te danken was aan verhoogde belastingcompliance onder ondernemers, waarschijnlijk vanwege de reputatie- en marketingvoordelen van een plek in de top 100.

De interventie van de Pakistaanse overheid lijkt effectief te zijn geweest. De erkenning en bekendmaking van de top 100 grootste belastingbetalers kan symbolische waarde hebben, zoals ook bleek uit het onderzoek van Dwenger en collega's (2016). Tegelijkertijd zijn de beloningen zelf deels materieel, en kan een plaats in de top 100 voor ondernemers marketingvoordelen bieden. Daarnaast kunnen de effecten ook deels worden toegeschreven aan naming en shaming. Met andere woorden, de ranglijsten kunnen ook motiverend werken voor belastingplichtigen die onderaan de ranglijsten staan.

In een veldstudie van **Carrillo en collega's (2021)** in Argentinië werd ook gebruik gemaakt van publieke bekendmaking als onderdeel van een beloningsprogramma om belastingcompliance te verhogen. Belastingplichtigen in Sante Fe (370.000 inwoners) maakten in 2008-2009 via een loterij kans op de aanleg of renovatie van een trottoir inclusief groenstrook naast hun huis. In Argentinië zijn huiseigenaren verplicht om naast hun huis trottoirs aan te leggen en te onderhouden, wat het tot deels privaat eigendom met een publieke functie maakt. Om deel te nemen aan de loterij moesten huiseigenaren uiterlijk 12 januari 2009 al hun vastgoedbelasting over 2008 hebben betaald. De winnaars zouden bekend worden gemaakt in de lokale krant. Uiteindelijk werden 400 belastingplichtigen (uit meer dan 70.000 deelnemers) willekeurig geselecteerd voor de aanleg of renovatie van een trottoir.

De loterij had verschillende effecten op de belastingcompliance van huiseigenaren. Ten eerste was er een lichte stijging van het aantal belastingplichtigen dat nog voor de deadline hun belasting betaalde ten opzichte van het voorgaande jaar. Dit effect was echter beperkt: ongeveer 3.200 extra belastingaangiften kwamen binnen in vergelijking met het voorgaande – een verhoging van 0,5%. Het extra geïnde geld als gevolg van de aankondiging van de loterij besloeg slechts 5% van de totale kosten van het loterijprogramma.

De loterij had ook effect op de belastingcompliance in de 36 maanden na bekendmaking van de uitslag: onder de 400 winnaars was het aantal huiseigenaren dat op tijd hun belasting betaalde 3,1 procentpunt hoger dan onder de huiseigenaren die wel hadden meegedaan met de loterij maar niet hadden gewonnen. Dit effect is opvallend, omdat belastingcompliance onder de groep loterijdeelnemers al behoorlijk hoog was: 86% betaalde op tijd belasting.

Als laatste keken de onderzoekers naar de effecten van de loterij op belastingplichtigen die in de buurt woonden van de winnaars. Deze buurtbewoners konden immers zien dat iemand die in hun buurt op tijd belasting had betaald, de loterij had gewonnen, en dat hiermee indirect ook de buurt beloond werd met een privaat goed voor publiek gebruik. Dit werd gemeten tot en met 36 maanden na de bekendmaking van de winnaars van de loterij. Uit het onderzoek bleek dat het aantal vastgoedobjecten waarvoor op tijd belasting werd betaald in de wijken met een loterijwinnaar in 2010 4 procentpunt hoger lag dan in wijken zonder winnaar, en in 2011 was dit nog 3 procentpunt.



Het gebruik van een (probabilistische) symbolische beloning leek in deze studie dus een positief effect te hebben op belastingcompliance: iets meer belastingplichtigen betaalden hun belasting op tijd als gevolg van de beloning. Toch lijkt ook hier de beloning niet geheel symbolisch. Zo was de beloning deels symbolisch (publieke bekendmaking en geld voor een publiek goed) maar ook materieel (uitgaven die de huiseigenaar niet zelf hoeft te doen met mogelijke positieve effecten op bijvoorbeeld de huizenprijs).

Bornman en Stack (2015) onderzochten in een vragenlijstonderzoek de acceptatie van beloningssystemen onder 176 kleine ondernemers (mkb) in Zuid-Afrika. De ondernemers kregen een van twee scenario's voorgelegd met een aankondiging van de Zuid-Afrikaanse belastingautoriteit (SARS). In het eerste scenario werd een loterij aangekondigd (probabilistisch materieel belonen), waaraan belastingplichtigen automatisch meedoen bij het indienen van een belastingaangifte, met een prijs van 'substantiële monetaire waarde'. Het tweede scenario betrof het ontvangen van een certificaat voor belastingplichtigen die hun belastingaangifte op tijd indienen, dat ze voor marketingdoeleinden kunnen gebruiken. Dit laatste scenario maakte dus gebruik van een symbolische beloning (certificaat) die mogelijk gevolgen met een monetaire waarde (marketingvoordelen) heeft voor de ontvanger.

Deelnemers beoordeelden verschillende stellingen op een schaal van 1 (helemaal niet mee eens) tot 5 (volledig mee eens). Zo werd bijvoorbeeld gevraagd of zij dachten dat hun eigen belastinggedrag en/of dat van andere kleine ondernemers zou veranderen als gevolg van de beloning. Over het algemeen stonden deelnemers positief tegenover beide beloningssystemen, maar ze verwachtten iets meer

effect van de materiële beloning dan van de symbolische beloning. Deelnemers dachten dat het eerste scenario (materiële beloning) een positiever effect zou hebben op het belastinggedrag van veel kleine ondernemers (gemiddelde = 3,7) vergeleken met het tweede scenario (symbolische beloning; gemiddelde = 3,3). Dit gold vooral voor ondernemers jonger dan 30 jaar en kleine bedrijven met minder dan 10 werknemers. Daarnaast werd gevraagd of het betreffende systeem op hun steun kon rekenen. Hieruit bleek dat zowel de materiële beloning (58%) als de symbolische beloning (61,5%) op steun kon rekenen.

De studie is interessant vanwege de verdeeldheid binnen de doelgroep over de wenselijkheid, de steun voor, en de verwachte effecten van de beloningssystemen op belastingcompliance, zoals blijkt uit de antwoorden op vragen als "dit beloningssysteem zal een effect hebben op mijn belastinggedrag". Bij het scenario met de symbolische beloning antwoordde 41,8% ontkennend, 21,2% neutraal en 36,5% bevestigend op deze vraag. Dit patroon herhaalde zich bij andere vragen voor beide vormen van beloning.

Conclusie

Onderzoek naar het effect van symbolisch belonen op belastingcompliance laat verschillende resultaten zien. Experimenteel onderzoek met gebruik van het belastingaangifte-paradigma biedt bijvoorbeeld geen duidelijk bewijs voor de effectiviteit van symbolisch belonen (Brockman et al., 2016; Fatás et al., 2021; Nilsen et al., 2023). Van de vier studies met een 'zuivere' operationalisatie van symbolisch belonen (zonder monetaire component) lijkt alleen de studie van Dwenger en collega's (2016) onder kerkleden in Duitsland enig bewijs te vinden voor de effectiviteit van symbolisch belonen. Dit effect werd echter uitsluitend gevonden onder belastingplichtigen die eerder al compliant waren. Gezien de context en doelgroep van deze studie (kerkbelasting in Beieren), is het echter de vraag in hoeverre deze resultaten generaliseerbaar zijn.

Desondanks biedt het onderzoek van Dwenger en collega's (2016) wel een ander interessant inzicht. Uit deze studie bleek namelijk dat vooral de combinatie van materiële en symbolische beloningen samen het grootste effect sorteerte. Deze gecombineerde aanpak komt ook

naar voren in de veldstudies van Slemrod en collega's (2022) en van Carrillo en collega's (2021). Ook hier werden beloningsprogramma's gebruikt waarbij zowel materieel als symbolisch werd beloond. In beide studies vonden de onderzoekers echter beperkte evidentie voor de effectiviteit van deze gecombineerde aanpak.

Een laatste inzicht uit het besproken onderzoek betreft het belang van een goede doelgroep analyse. Zo blijkt een symbolische beloning in de context van kerkbelasting in Duitsland wel enig effect te sorteren, maar alleen bij burgers die eerder al compliant waren. Burgers die eerder non-compliant waren, toonden juist minder belastingcompliance als gevolg van de introductie van een beloningsprogramma. Ook het vragenlijstonderzoek van Bornman en Stack (2015) laat zien dat er een grote variatie bestaat in de mate waarin beloningsprogramma's op bijval kunnen rekenen. Een goede doelgroep analyse lijkt daarom van belang om te identificeren welke mogelijke beloningsstrategieën geaccepteerd worden en potentieel effectief zijn, en welke niet.



V Algemene conclusie en discussie



In dit rapport hebben we de wetenschappelijke literatuur over belonen in de context van belastingen samengevat voor de Belastingdienst. Wij hebben 19 empirische artikelen geïdentificeerd waarin het effect van belonen op belastingcompliance of gerelateerde factoren zoals belastingmoraal onderzocht is. De beloningen in deze onderzoeken hebben we in drie categorieën onderverdeeld:

1. **Systematisch materieel:** dit type beloning heeft een directe monetaire waarde voor de ontvanger en wordt consequent toegekend aan iedereen die het gewenste gedrag laat zien. Een voorbeeld is het belonen van belastingplichtigen van wie de belastingaangifte bij controle volledig correct blijkt te zijn.
2. **Probabilistisch materieel:** deze beloning heeft een directe monetaire waarde voor de ontvanger, maar wordt op basis van kans toegekend, in plaats van aan iedereen die het gewenste gedrag laat zien. Er wordt bijvoorbeeld via een loting bepaald wie van de compliant belastingplichtigen een beloning ontvangt. Dit type beloning is in principe kostenefficiënter dan systematische beloningen.
3. **Symbolisch:** de beloning, die systematisch dan wel probabilistisch wordt uitgedeeld, heeft geen directe monetaire waarde voor de ontvanger, maar wordt wel als positief ervaren. Voorbeelden hiervan zijn een bedankbrief of publieke erkenning.

Samenvatting van de belangrijkste bevindingen

Het wetenschappelijke onderzoek naar systematisch materieel belonen in de context van belastingen bestaat hoofdzakelijk uit experimentele laboratoriumstudies. Een algemeen beeld dat naar voren komt uit deze studies, is dat systematisch materieel belonen de belastingcompliance kan bevorderen. Dit positieve effect werd gevonden voor het aanvragen, correct invullen en indienen van belastingaangiften, maar ook bij het voorkomen van fraude door andere belastingplichtigen en het verminderen van het bomkratereffect – de waarneming dat belastingplichtigen minder compliant zijn vlak na een controle van hun belastingaangifte. De vorm van de systematische materiële beloning lijkt hierbij echter een bepalende factor te zijn. Inkomensonafhankelijke beloningen vormen vooral een stimulans om de belastingaangifte correct te doen, terwijl beloningen specifiek gericht op belastingplichtigen met een relatief laag inkomen ertoe zorgen dat er vaker belastingaangifte werd gedaan. Daarnaast bleken financiële beloningen, zoals een geldprijs, minder effectief dan niet-financiële beloningen, zoals een waardebon. Omdat er in de experimentele laboratoriumstudies soms onrealistisch hoge belastingtarieven, boetes en beloningen werden gehanteerd, is het echter moeilijk te voorspellen hoe de resultaten van deze studies zich vertalen naar de praktijk.

Het wetenschappelijke onderzoek naar probabilistisch materieel belonen in de context van belastingen heeft, in tegenstelling tot systematisch materieel belonen, voornamelijk plaatsgevonden in de praktijk. De resultaten van deze veldstudies laten een eenduidig beeld zien: probabilistisch materieel belonen bevordert de belastingcompliance niet of nauwelijks, en kan zelfs de effectiviteit

van andere interventies ondermijnen. Probabilistisch materieel belonen lijkt echter wel een positief effect te hebben op sommige indicatoren van een hoge belastingmoraal, zoals de bereidheid om vaker aan belastingaangiftecontroles te worden onderworpen of belastingontduiking door derden tegen te gaan. Daarbij dient echter de belangrijke kanttekening te worden gemaakt dat dergelijk gedrag niet noodzakelijk betekent dat men ook daadwerkelijk een hoge belastingmoraal heeft, omdat het na introductie van een beloningssysteem ook gedreven kan zijn door een verlangen naar de beloning. Sterker nog, de resultaten laten zien dat probabilistisch materieel belonen zelfs een ondermijnend effect kan hebben op de intrinsieke motivatie om belastingontduiking door derden tegen te gaan, omdat het verlangen naar de beloning, oftewel extrinsieke motivatie, ervoor in de plaats lijkt te komen.

Er is uiteenlopend wetenschappelijk onderzoek gedaan naar symbolisch belonen in de context van belastingen, zowel in het veld als in het gedragslaboratorium. Wat symbolisch belonen onderscheidt van materieel belonen is het ontbreken van een directe monetaire waarde voor de ontvanger, bijvoorbeeld doordat men slechts bedankt wordt of inspraak krijgt in de bestedingsdoelen voor belastingen. De laboratoriumstudies laten zien dat puur symbolisch belonen de belastingcompliance niet of nauwelijks lijkt te bevorderen. Verschillende veldstudies vinden echter wel bewijs voor de effectiviteit van symbolisch belonen. Het is belangrijk op te merken dat deze veldstudies vaak een gecombineerde aanpak gebruikten waarbij niet alleen symbolisch, maar ook materieel beloond werd, of waarbij de symbolische beloning indirect kon leiden tot voordelen met een monetaire waarde. Vooral in combinatie met materieel belonen bleek symbolisch belonen de belastingcompliance te kunnen bevorderen.



Advies voor vervolgonderzoek

Wij constateren dat er relatief weinig wetenschappelijk onderzoek is gedaan naar de effectiviteit van belonen in de context van belastingen. Hoewel een deel van de studies gebruik maakt van een vergelijkbaar belastingaangifte-paradigma, blijkt dat de studies onderling sterk verschillen. Niet alleen in het type beloning (materieel of symbolisch) of de wijze waarop de beloning werd toegekend (systematisch of probabilistisch), maar ook in de vorm van de beloning (bijv. geld, waardebon, certificaat, inkomensafhankelijk). Sommige studies combineerden de beloning met straffen (verzuimboetes), terwijl andere dat niet deden. De hoogte van deze beloningen en verzuimboetes verschilde vaak per studie, evenals de pakkans bij non-compliance, de doelgroep (bijv. burgers, kerkgangers, huiseigenaren, ondernemers), het gewenste gedrag (bijv. correct opgeven van inkomen, bijdragen aan het voorkomen van belastingontduiking door derden) en de belastingomgeving (Duitsland, Argentinië, Nigeria, Portugal, Uruguay, Pakistan, Zuid-Afrika, Verenigde Staten, Groot-Brittannië). Dit beperkt de vergelijkbaarheid van de studies. Deze verschillen kunnen de gemengde resultaten (deels) verklaren, waardoor het lastig is uitspraken te doen over de effecten van belonen in de Nederlandse belastingcontext.

Enkele bevindingen sluiten aan bij meer algemene fenomenen die ook buiten de belastingcontext zijn beschreven. Zo wordt in verschillende studies bewijs gevonden voor het crowding-out effect, waarbij een extrinsieke prikkel, zoals een beloning, averechts werkt en de intrinsieke motivatie ondermijnt bij mensen die aanvankelijk bereid waren het gewenste gedrag te vertonen zonder extrinsieke beloning. Hiermee samenhangend kunnen extrinsieke prikkels als onrechtvaardig worden ervaren. Dat zal vooral voorkomen bij negatieve prikkels zoals straffen, maar ook beloningen kunnen gevoelens van onrechtvaardigheid opwekken. Of dit daadwerkelijk het geval is, en welke psychologische processen verantwoordelijk zijn voor eventuele effecten van belonen op belastingcompliance en gerelateerde factoren zoals de belastingmoraal of het vertrouwen in de belastingautoriteit, blijft op basis van de huidige wetenschappelijke literatuur over belonen in de context van belastingen onduidelijk.

Daarom adviseren wij goed na te denken over mogelijke situaties in de context van belastingen waarin belonen passend zou kunnen zijn, en dit vervolgens te toetsen middels wetenschappelijk onderzoek. Hierbij dient niet alleen gekeken te worden naar de directe effecten van belonen op belastingcompliance, maar ook naar de onderliggende psychologische processen en eventuele neveneffecten, om zo een beloningssysteem te ontwikkelen dat daadwerkelijk de beoogde resultaten bereikt. Vooral veldstudies of laboratoriumstudies met een hoog realistisch gehalte lijken hierbij essentieel.



Referentielijst

- Alm, J., Cherry, T. L., Jones, M. L., & McKee, M. (2012). Social programs as positive inducements for tax participation. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 84(1), 85–96. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2012.07.009>
- Alm, J., Jackson, B. R., & McKee, M. (1992). Estimating the determinants of taxpayer compliance with experimental data. *National Tax Journal*, 45(1), 107–114. <https://doi.org/10.1086/NTJ41788949>
- Bazart, C., & Pickhardt, M. (2011). Fighting income tax evasion with positive rewards. *Public Finance Review*, 39(1), 124–149. <https://doi.org/10.1177/1091142110381639>
- Bornman, M., & Stack, E. M. (2015). Specific rewards for tax compliance: Responses of small business owners in Ekurhuleni, South Africa. *eJournal of Tax Research*, 13, 799.
- Brockmann, H., Genschel, P., & Seelkopf, L. (2016). Happy taxation: Increasing tax compliance through positive rewards? *Journal of Public Policy*, 36(3), 381–406. <https://doi.org/10.1017/s0143814x15000331>
- Carrillo, P. E., Castro, E., & Scartascini, C. (2021). Public good provision and property tax compliance: Evidence from a natural experiment. *Journal of Public Economics*, 198, 104422. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2021.104422>
- Dunning, T., Monestier, F., Piñeiro, R., Rosenblatt, F., & Tuñón, G. (2015). Positive vs. negative Incentives for compliance: Evaluating a randomized tax holiday in Uruguay. *Social Science Research Network*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2650105>
- Dwenger, N., Kleven, H. J., Rasul, I., & Rincke, J. (2016). Extrinsic and intrinsic motivations for tax compliance: Evidence from a field experiment in Germany. *American Economic Journal: Economic Policy*, 8(3), 203–232. <https://doi.org/10.1257/pol.20150083>
- Fabbri, M., & Wilks, D. C. (2016). Tax lotteries: The crowding-out of tax morale and long-run welfare effects. *Journal of Legal, Ethical and Regulatory Issues*, 19(2), 26–38.
- Farrar, J., Hausserman, C., & Rennie, M. (2019). The influence of revenge and financial rewards on tax fraud reporting intentions. *Journal of Economic Psychology*, 71, 102–116. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2018.10.005>
- Fatás, E., Nosenzo, D., Sefton, M., & Zizzo, D. J. (2021). A self-funding reward mechanism for tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 86, 102421. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2021.102421>
- Frey, B. S., & Gallus, J. (2017). Towards an economics of awards. *Journal of Economic Surveys*, 31(1), 190–200. <https://doi.org/10.1111/joes.12127>
- Guala, F., & Mittone, L. (2005). Experiments in economics: External validity and the robustness of phenomena. *Journal of Economic Methodology*, 12, 495–515. <https://doi.org/10.1080/13501780500342906>
- Hilbert, L., Nilsen, J., Bomm, L., & van Dijk, W. W. (2022). *Effectiviteit van interventies gericht op het verhogen van belastingcompliance*. Onderzoeksrapport Kenniscentrum Psychologie en Economisch Gedrag. <https://www.kcpeg.nl/en/publications/effectiviteit-van-interventies-gericht-op-het-verhogen-van-belastingcompliance>
- Iskandar, D. D., Bhaduri, A., & Wünscher, T. (2016). The determinants of compliance with environmental tax: Behavioural study motivated by the case of Indonesia. *African Journal of Agricultural and Resource Economics*, 11(1), 33–46. <https://doi.org/10.22004/ag.econ.233847>

Kastlunger, B., Muehlbacher, S., Kirchler, E., & Mittone, L. (2010). What goes around comes around? Experimental evidence of the effect of rewards on tax compliance. *Public Finance Review*, 39(1), 150–167. <https://doi.org/10.1177/1091142110376518>

Koessler, A., Torgler, B., Feld, L. P., & Frey, B. S. (2019). Commitment to pay taxes: Results from field and laboratory experiments. *European Economic Review*, 115, 78–98. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2019.02.006>

Mittone, L. (2006). Dynamic behaviour in tax evasion: An experimental approach. *The Journal of Socio-Economics*, 35, 813–35. <https://doi.org/10.1016/j.socrec.2005.11.065>

Molenmaker, W. E., de Kwaadsteniet, E. W., ter Mors, E., Nilsen, J., Egelmeers, T., van der Vliet, A., & van Dijk, W.W. (2023). *De werking en effectiviteit van verzuimboetes*. Onderzoeksrapport Kenniscentrum Psychologie en Economisch Gedrag. <https://www.kcpeg.nl/publicaties/de-werking-en-effectiviteit-van-verzuimboetes>

Nilsen, J., Goslinga, S., Marr, S., & van Dijk, W. W. (2023). *De belastingbetaler bedanken*. Onderzoeksrapport Kenniscentrum Psychologie en Economisch Gedrag. <https://www.kcpeg.nl/publicaties/de-belastingbetaler-bedanken>

Nwokoye, E., Igbunugo, C. I., Ekesiobi, C., & Dimnwobi, S. K. (2023). Fiscal incentives and tax compliance behaviour in industrial clusters: A survey of clusters in south-east Nigeria. *Journal of African Business*, 24(1), 147–166. <https://doi.org/10.1080/15228916.2022.2031827>

Satterthwaite, E. A. (2018). Rewarding honest taxpayers: An experimental assessment. *Florida Tax Review*, 22, 200. <https://doi.org/10.5744/ftv.2018.1019>

Schächtele, S., Eguino, H., & Roman, S. (2022). Improving taxpayer registration through nudging? Field experimental evidence from Brazil. *World Development*, 154, 105887. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2022.105887>

Skinner, B. F. (1953). Some contributions of an experimental analysis of behavior to psychology as a whole. *American Psychologist*, 8(2), 69–78. <https://doi.org/10.1037/h0054118>

Slemrod, J., Rehman, O. U., & Waseem, M. (2022). How do taxpayers respond to public disclosure and social recognition programs? Evidence from Pakistan. *The Review of Economics and Statistics*, 104(1), 116–132. https://doi.org/10.1162/rest_a_00929

Wilks, D. C., Cruz, J. N., & Sousa, P. (2019). “Please give me an invoice”: VAT evasion and the Portuguese tax lottery. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 39(5/6), 412–426. <https://doi.org/10.1108/ijsspp-07-2018-0120>