

## **Spoor A1 :**

### **Deelproject: Evaluatie van de hervorming van de schenkingsrechten op roerende goederen en bouwgronden.**

#### **Deelrapport 3:**

**Analyse-1 van de websurvey inzake de kennis en effecten van  
de hervorming bij 25-50-jarigen.**

**Dr. C. Smolders  
A. Cottyn**

Hogeschool Gent  
Departement Handelswetenschappen en Bestuurskunde  
**Mei 2008**

**Algemeen secretariaat – Steunpunt beleidsrelevant Onderzoek  
Fiscaliteit & Begroting**

Voskenslaan 270 – 9000 Gent – België

Tel: 0032 (0)9 248 88 35 – E-mail: [vanessa.bombeeck@hogent.be](mailto:vanessa.bombeeck@hogent.be)

## Inhoudsopgave

<b>INLEIDING</b> .....	<b>3</b>
<b>1. Socio-demografisch profiel</b> .....	<b>4</b>
<b>2. Kennis van de successierechten</b> .....	<b>6</b>
<b>3. Appreciatie van de successierechtentarieven</b> .....	<b>9</b>
<b>4. Aanvaardbare tarieven m.b.t. de successierechten</b> .....	<b>11</b>
<b>5. Andere opmerkingen m.b.t. successierechten</b> .....	<b>12</b>
❖ Gelijke behandeling partner en kinderen? .....	12
❖ Prioriteiten inzake toekomstige hervormingen?.....	12
❖ Nultarief?.....	12
<b>6. Kennis en appreciatie van de hervorming van de schenkingsrechten op roerende goederen</b> .....	<b>13</b>
❖ Kennis tarieven en voordelen verbonden aan de geregistreeerde schenking van roerende goederen.....	13
❖ Appreciatie van de geldende tarieven.....	15
<b>7. Ervaringen met schenkingen</b> .....	<b>16</b>
❖ Profiel van de schenking .....	16
❖ Motivatie voor het al dan niet betalen van schenkingsrechten .....	16
❖ Invloed van de hervorming.....	17
<b>8. Effecten van een schenking op het gedrag van de begunstigde</b> .....	<b>18</b>
❖ Bestedingspatroon.....	18
❖ Arbeidspatroon.....	19
<b>9. Ervaringen met erfenissen</b> .....	<b>19</b>
<b>10. Effecten van een erfenis op het gedrag van de erfgenaam</b> .....	<b>19</b>
<b>11. Resultaten van de Chi<sup>2</sup>-testen</b> .....	<b>20</b>
<b>12. min50 versus 50plus: vergelijking van de resultaten</b> .....	<b>29</b>
<b>CONCLUSIE</b> .....	<b>32</b>
<b>Bijlage</b> .....	<b>34</b>

## *INLEIDING*

In deze deelpaper wordt gerapporteerd over de bevraging die werd opgezet bij een representatieve steekproef van potentiële begunstigen en potentiële schenkers in de leeftijdsgroep 25 tot 50 jaar. De kennis van deze generaties over en de appreciatie van de hervorming en de fiscaliteit inzake vererven en schenken in het algemeen is een relevant gegeven, aangezien zij de schenkers en erflaters van de toekomst worden. Bovendien is het niet ondenkbaar dat deze groep een invloed kan uitoefenen op het schenkingsgedrag van de ouders, grootouders of andere familieleden.

Aangezien er geen gegevens voorhanden zijn over wie precies de begunstigde van een schenking geweest is die mogen gebruikt worden om gericht te enquêteren, werd de voorkeur gegeven aan een brede websurvey, georganiseerd door een gespecialiseerd bureau. Diverse bureaus werden gecontacteerd en na afweging van een aantal prijs- & kwaliteitscriteria werd geopteerd om samen te werken met het bureau IVOX/Indigov. Dit bureau beschikt over een vast panel van respondenten die over heel uiteenlopende materies bevraagd worden via internetsurveys.<sup>1</sup>

Bij de opstelling van de enquête werd uitvoerig aandacht besteed aan de formulering van de vragen, de toelichting van de soms toch vrij technische aspecten van de fiscaliteit van erven en schenken en de routing van de vragen. Op die manier werd getracht om de interactie tussen de interviewer en respondent, die de kwaliteit van de bevragingen op de Horizonbeurs sterk verhoogde, zoveel mogelijk gecompenseerd.

Inzake de bevraagde thematieken liep de survey voorgelegd aan de groep '25-50 jarigen' grotendeels parallel met deze die gehanteerd werd voor de

---

<sup>1</sup> Voor meer info, zie bijlage.

bevraging van de senioren op de Horizonbeurs. Volgende onderwerpen werden breed bevraagd:

- kennis en appreciatie van de successierechten
- kennis en appreciatie van de hervorming m.b.t. de schenking van roerende goederen
- ervaring met erfenissen of schenkingen
- reële en voorgenomen gedragsreacties op erfenissen en schenkingen
- aanleidingen/doelstellingen van de schenking

De enquête werd on line gezet tussen 14 maart en 9 april 2008. In totaal resulteerde de websurvey in 1050 ingevulde bruikbare vragenlijsten. Strikt genomen was een steekproef van 400 waarnemingen voldoende om statistisch betrouwbare uitspraken te kunnen doen.

## **1. Socio-demografisch profiel**

In deze paragraaf typeren we de samenstelling van de steekproef.

Onder de respondenten tellen we een kleine meerderheid **mannen** (52%). Ingedeeld in **leeftijd**scohorten van 5 jaar, blijkt 1 op 5 van de respondenten is tussen 36 en 40 jaar. Het cohort 41-45 jaar is quasi even sterk vertegenwoordigd. Bijna 1 op 3 respondenten is ouder dan 45 jaar. De jongste respondenten maken 13% uit van de totale bevraagde groep.

Wat betreft **opleiding** geldt dat 1 op 6 van de deelnemers hoogstens een diploma lager onderwijs heeft; 4 op 10 van de respondenten behaalde een diploma hoger middelbaar en ongeveer evenveel respondenten zijn houder van een diploma hoger onderwijs.

In twee derde van de gevallen zijn de beide **ouders** van de respondent **nog in leven**. Bij 25% resp. 9% van de respondenten is/zijn een of beide ouder(s) reeds overleden.

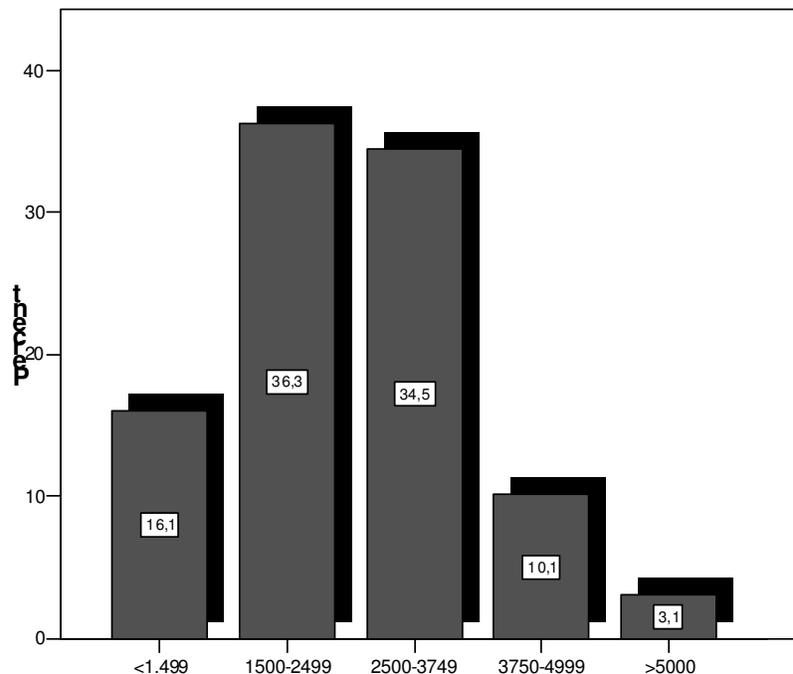
Een zeer grote meerderheid van de respondenten is **eigenaar** van een gezinswoning (73%). 96% van hen heeft deze woning gefinancierd a.d.h.v. een hypothecaire lening, 3.3% via een erfenis en 6.5% via een schenking.

Qua **gezinsvorm** wijst de analyse uit dat een kleine helft van de deelnemers gehuwd is; 1 op 5 woont samen of is alleenstaande. Minder dan 10% is gescheiden, weduwe of weduwnaar.

Het merendeel van de respondenten leeft in **tweeverdienerhuishoudens** (60%). In 32% van de huishoudens draagt één persoon bij tot het gezinsinkomen.

Een kleine 20% van de mensen antwoordde liever niet op de vraag naar hun **netto-gezinsinkomen**. 36% geeft aan een netto-gezinsinkomen tussen 1.500 en 2.499 € te genieten; nagenoeg eenzelfde proportie verdient tussen 2.500 en 3.749€. 13% van de mensen verdient maandelijks meer dan 3.750€.

#### Wat is uw netto-inkomen per maand?



Slechts 22% heeft dus reeds een **erfenis** ontvangen. Ongeveer evenveel respondenten (19%) hebben reeds genoten van een **schenking**.

## **2. Kennis van de successierechten**

De kennis van de successierechten bij de 25 à 50-jarigen werd iets actiever getest dan bij de vijftigplussers. Aan de 50+ -groep werden alle tarievensets tegelijkertijd voorgelegd. Met een minimale notie van de stijging van tarieven naarmate de erfgenaam minder verwant is, kon dan wel impliciet afgeleid worden voor welke groep van erfgenamen welke tarievenset gold.

In de websurvey werden aan de respondenten de verschillende tarievensets afzonderlijk en in een willekeurige volgorde voorgelegd. Daarna werd de respondenten gevraagd om aan te duiden welke erfgenamen onder welke tarievenset vallen. De vraag werd gekenmerkt door een multiple response design.

De kennis van de tarieven van de successierechten bleken bij de 50+ -groep sterk te variëren met de graad van verwantschap. Naarmate de potentiële erfgenamengroep minder dichte familie was, daalde de kennis over de respectievelijke tarievensets. In deze websurvey komen we tot een tegenovergestelde conclusie. De tarievensets die gelden in rechte lijn, voor broers en zussen (zijlijn-1) en voor alle overige (zijlijn-2) worden volledig correct ingegeven door respectievelijk 3.4 %, 6.6 % en 11.8% van de respondenten.<sup>2</sup> Mogelijkerwijze kent een grotere groep respondenten wel degelijk de tarieven in zijlijn-2 die omwille van de hoogte vaker het onderwerp van discussie vormen.

De kennis van de tarieven van de successierechten kan dus duidelijk beter. Additionele items van de vragenlijst geven aan dat 59% van de respondenten wel de eerste tarievenset herkent als deze die geldt voor erfenissen tussen

---

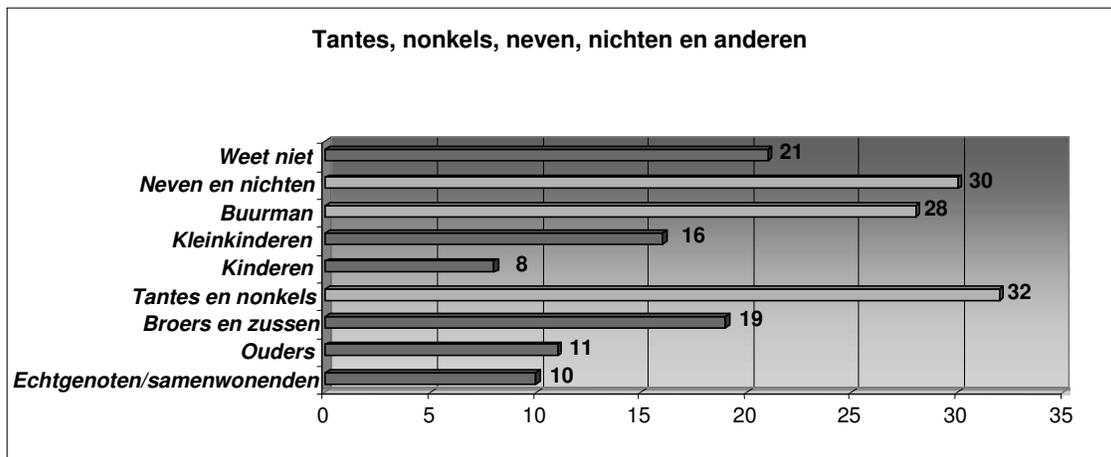
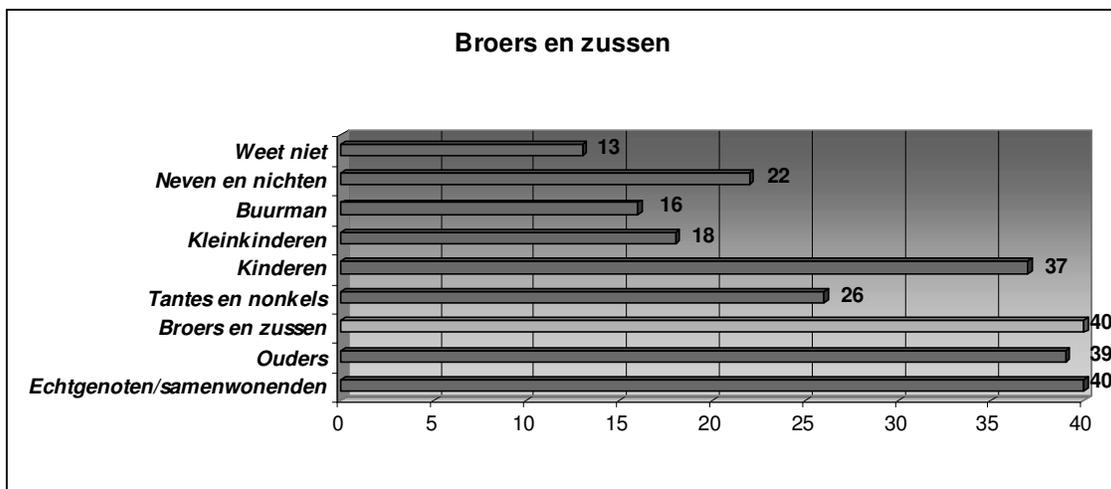
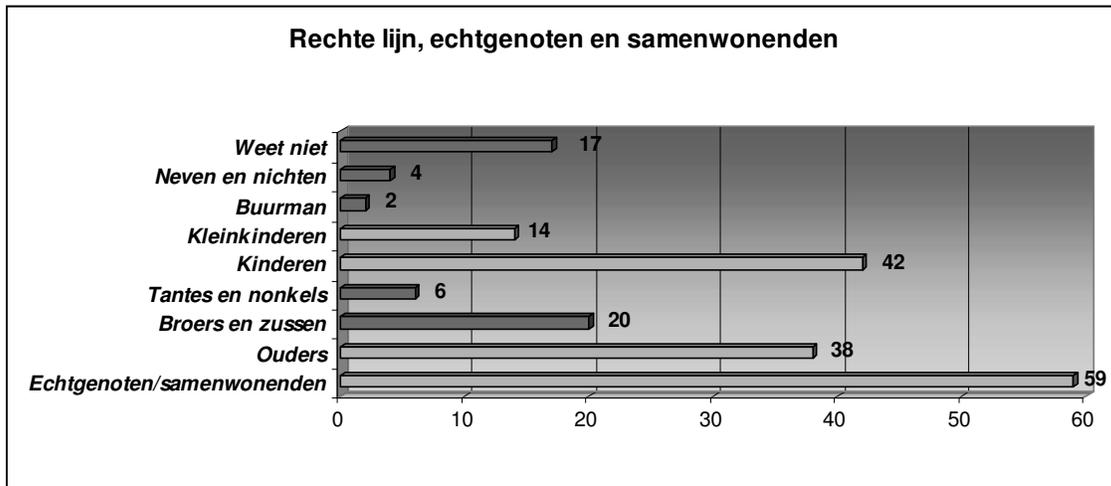
<sup>2</sup> Slechts een half procent van de bevroagden heeft alle sets correct.

partners en samenwonenden. Ongeveer 40% weet ook dat deze tarieven van toepassing zijn voor ouders en kinderen. Het slechtst is het gesteld met de kennis van de tarieven die gelden voor 'kleinkinderen'. Indien hiervan abstractie wordt gemaakt, blijkt 8.5% van de deelnemers de eerste tarievenset correct in te schatten, wat al een minder dramatische uitkomst is van de analyse.

Voor verdere verwanten leren we in dit verband dat slechts 40% van de mensen 'broers en zussen' aanduiden bij tarievenset voor zijlijn-1. Minder dan 1 op 3 respondenten duidt ten minste 1 juiste erfgenaam aan waarvoor tarievenset voor zijlijn-2 wordt opgelegd.

In onderstaande grafieken (figuur 1) wordt een volledig overzicht gegeven van de percentages die gelden voor de verschillende groepen van respondenten en tarievensets.

**FIGUUR 1: Kennis van de tarievensets m.b.t. de successierechten**





### **3. *Appreciatie van de successierechtentarieven***

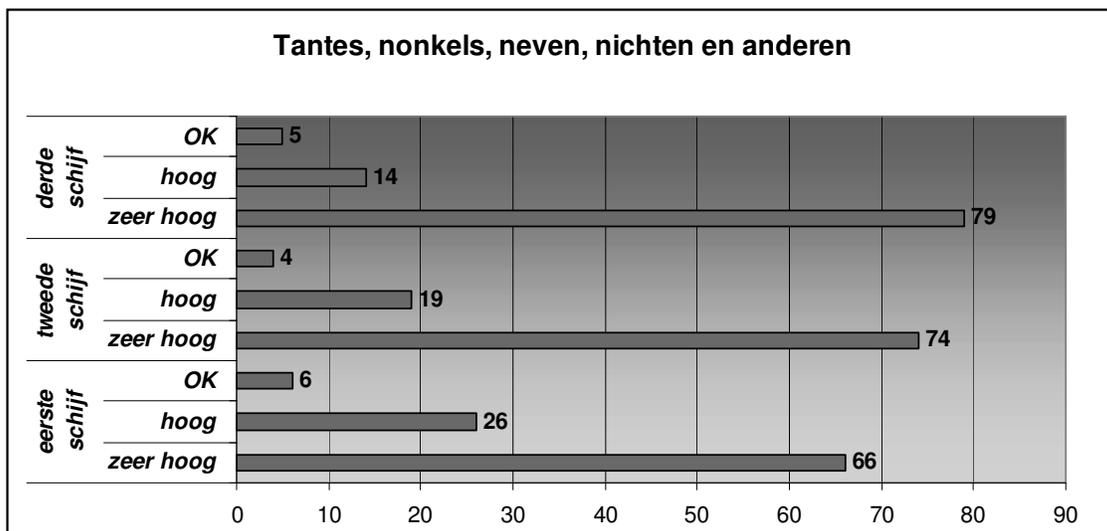
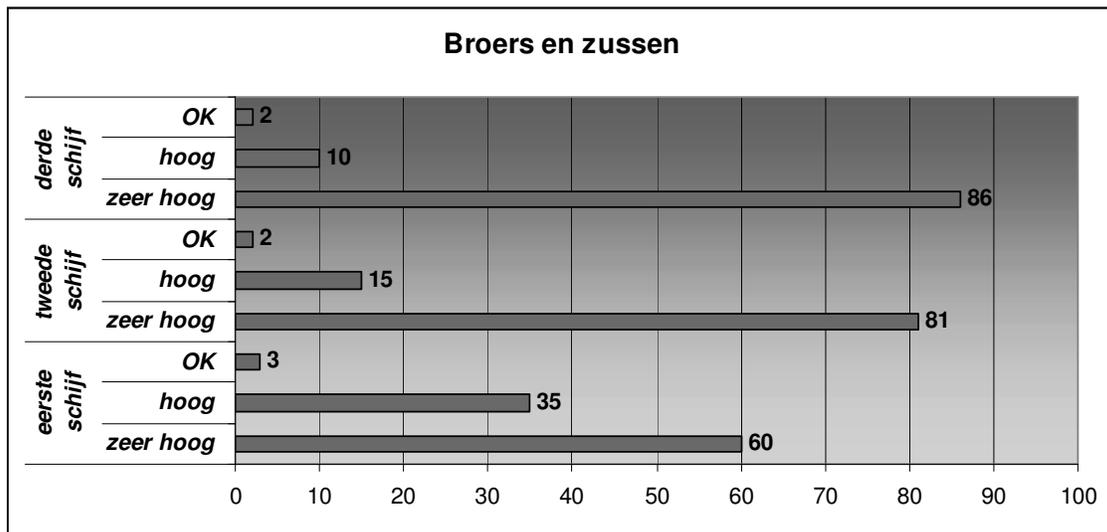
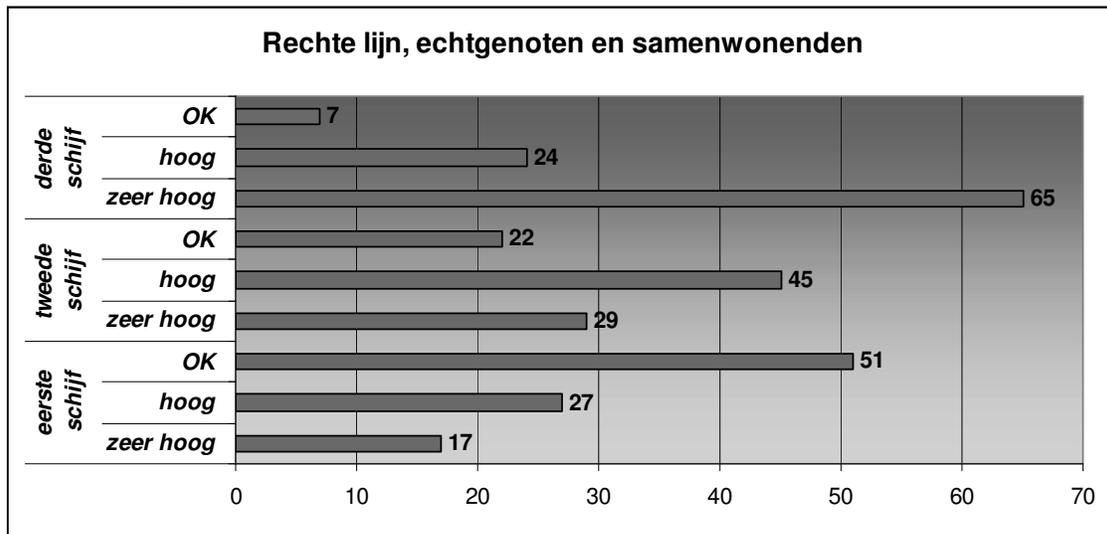
Volgens de deelnemers aan de websurvey kunnen de tarieven in rechte lijn door de beugel. De tarieven worden zeker laag tot aanvaardbaar bevonden voor de eerste schijf (51%) van de tarievenvork. Voor de tweede schijf daalt dit percentage tot 22%, voor de derde schijf tot 7%.

De appreciatie voor de tarievenset geldend tussen broers en zussen is een stuk beperkter. 3% van de deelnemers kan het tarief op de eerste schijf nog aanvaarden; maar voor de tweede en derde schijf daalt het % dat de tarieven laag tot OK vindt verder tot 1.6% en 2.2%. Respectievelijk 6%, 4% en 5% van de respondenten vinden de tarieven geldend voor de eerste, tweede en derde schijf van de tarievenset zijlijn-2 aanvaardbaar.

Ondanks het feit dat het hier om erfenissen gaat naar de meest rechtstreekse bloedverwanten, blijkt de eerste tarievenset toch diegene waar de respondenten de minste problemen mee hebben. Ook stellen we vast dat de respondenten de tarievenset in de tweede zijlijn iets beter aanvaarden dan de set die geldt voor zijlijn-1.

In onderstaande figuur 2 wordt een volledig overzicht gegeven van de antwoorden van de respondenten per tarievenset.

**FIGUUR 2: Appreciatie van de tarievensets**



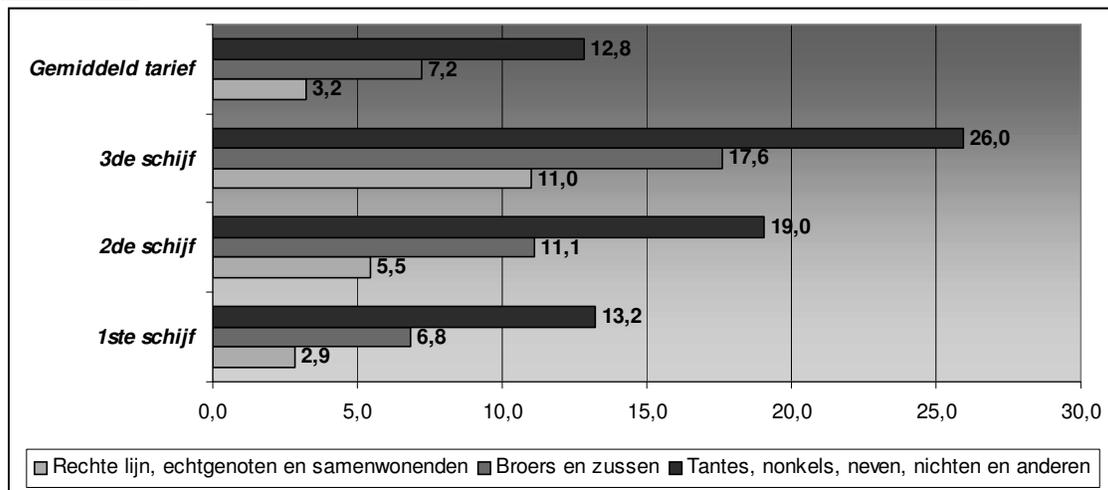
#### **4. Aanvaardbare tarieven m.b.t. de successierechten**

De respondenten van de websurvey werd gevraagd zelf aan te geven welk gemiddeld tarief zij billijk vinden voor de verschillende groepen van erfgenamen. De zelf aangegeven gemiddelde tarieven liggen voor alle tarievensets stukken lager dan de huidige.

Overduidelijk is ook dat de respondenten een sterke voorkeur hebben voor het behoud van een schijvensysteem met progressieve tarieven. De progressiviteit in functie van de afstand tot de erflater moet tevens behouden blijven. De afwijking van de gemiddelde tarieven tussen rechte lijn en zijlijn-1 blijkt niettemin kleiner dan in het geldende systeem. De verhouding van de tarieven tussen beide zijlijnen zou de deelnemer wat groter willen zien dan in het huidige stelsel. Het gemiddeld aanvaardbaar vlaktarief in rechte lijn bedraagt 3.2% ( $\sigma = 7.4\%$ ), in de eerste zijlijn 7.2% ( $\sigma = 10.4\%$ ) en in de tweede zijlijn 12.8% ( $\sigma = 14\%$ ).

De deelnemers werd ook gevraagd een maximumtarief te bepalen. Meer dan 90% van de deelnemers bepaalt het maximale vlaktarief voor de eerste set van erfgenamen (= rechte lijn) op het niveau van 5%. 84% van de mensen aanvaardt een gemiddeld tarief van maximum 10% voor erfenissen tussen broers en zussen. 86% van de deelnemers, ten slotte, aanvaardden een tarief van maximum 25% voor erfenissen in de tweede zijlijn.

**FIGUUR 3: Aanvaardbare tarieven inzake de successierechten**



## 5. *Andere opmerkingen m.b.t. successierechten*

### ❖ **Gelijke behandeling partner en kinderen?**

De respondenten zijn het grotendeels eens wat betreft de gelijke behandeling van kinderen en partners. 68% van de deelnemers aan de websurvey vindt het goed dat beiden op dezelfde manier belast worden. Van de groep die een andere mening is toegedaan stelt 68% van de respondenten dat het billijk zou zijn om de partner te bevoordelen.

### ❖ **Prioriteiten inzake toekomstige hervormingen?**

Ingeval de beleidsruimte een aanpassing aan de fiscale druk op erfenissen zou toelaten dan is 83% van de deelnemers voorstander van eerst in te grijpen op de tarievenset in rechte lijn.

### ❖ **Nultarief?**

Een significante groep van respondenten vindt dat erfenissen niet belast mogen worden. Ze staan dus een nultarief voor – dit vooral voor successie in rechte lijn en tussen partners. 35% van de mensen pleit voor een nultarief voor erfenissen in rechte lijn. 24% van de respondenten wil een tarief van

0% voor erfenissen tussen broers en zussen. 20% van de respondenten is voorstander van een tarief van 0% voor erfenissen naar anderen.

## ***6. Kennis en appreciatie van de hervorming van de schenkingsrechten op roerende goederen***

### **❖ Kennis tarieven en voordelen verbonden aan de geregistreerde schenking van roerende goederen**

42% van het panel verklaart een idee te hebben van hoe ze successierechten kunnen vermijden. Alle panelleden kregen vervolgens vier planningstechnieken voorgelegd waarvan ze er meerdere konden aanklikken. Terwijl de handgift bij 6 op 10 respondenten bekend in de oren klinkt, is dat veel minder het geval voor bankgiften en schenkingen voor een buitenlandse notaris. 43% van de respondenten geeft wel aan de schenking door tussenkomst van een Belgische notaris te kennen. Vermelden we verder nog dat evenwel 1/3 van de respondenten geen van de opgesomde planningstechnieken kent.

De respondenten werd ook gevraagd aan te duiden wie hen informeert over successieplanning. Voor de voorgelegde vraag konden verschillende antwoorden aangeduid worden. De notaris blijkt ook de belangrijkste bron van informatie m.b.t. successieplanning (27%), de bankier komt op de tweede plaats met 13%. Andere bronnen van informatie zijn de ouders en andere familieleden, vrienden, magazines en internet(16%).

Opvallend is toch het gebrek aan kennis inzake de fiscaliteit op roerende giften en de vaak verkeerde inschatting van de geldende tarieven. 57% van de respondenten stelt niet te weten of er op handgiften schenkingsrechten moeten betaald worden. 32% van de participanten weet dat er op een handgift aan kinderen geen belastingen betaald moeten worden. 4% van de respondenten vermoedt dat het 3%-tarief ook moet betaald worden op handgiften.

1 op 10 respondenten weet dat op een schenking aan kinderen geregistreerd in een registratiekantoor 3% schenkingsrecht geheven wordt. 4% van de bevroagden denkt dat deze schenking niet belast wordt. 3% denkt dat het tarief 5% bedraagt en nog eens zoveel respondenten is overtuigd dat het tarief 10% bedraagt. 72% van de mensen verklaart er geen idee van te hebben.

De kennis van het 7%-tarief is nog beperkter. 80% van de mensen geeft aan het antwoord niet te kennen. De antwoorden van diegenen die zich aan een weloverwogen gok wagen liggen heel wijd uiteen. Het gemiddelde van de opgegeven tarieven bedraagt 23.8%.

Behalve het tarief zijn ook de voordelen verbonden aan registratie slecht gekend:

- slechts 17% van de mensen weet dat de tariefverlaging niet enkel geldt voor notariële schenkingen, maar ook voor zelfstandig geregistreerde aktes bij de registratie- en ontvangkantoren. 53% geeft aan hierover niet op de hoogte te zijn.
- minder dan 1 op 3 bevroagden weet dat de schenkingsrechten op roerende en onroerende goederen verschillen. 56% heeft hierover totaal geen idee.
- Slechts 12% van de respondenten weet dat de driejarenregel vervalt bij het registreren van een schenking. 46% heeft hier geen weet van.
- ongeveer 1/3 van de bevroagden weet dat er voorwaarden verbonden kunnen worden aan een officiële schenking inzake de toewijzing van opbrengsten. 62% moet het antwoord schuldig blijven.

- 37% van de mensen weet dat de schenkingsrechten op roerende goederen verschillen in de drie gewesten. 58% is hierover onwetend.

Een frappante vaststelling in dit verband is het feit dat voor 67% van de bevroagden deze enquête de eerste vorm van informatie met betrekking tot de hervorming vormt. Diegenen die wel reeds op de hoogte waren, kregen deze informatie vooral via de pers (37%), familie (29%), de notaris (25%) en de bankier (20%) (ook voor deze vraag konden de respondenten verschillende informatiebronnen aanduiden.)

#### ❖ **Appreciatie van de geldende tarieven**

Het 3%-tarief roept veel minder weerstand op dan de tarieven van de successierechten: 44% van de bevroagden vindt het 3%-tarief OK. 73% van de bevroagden vindt de keuze voor het vlaktarief goed.

De appreciatie voor het 7%-tarief is vergelijkbaar met die voor het 3%-tarief: 40% van het panel vindt het 7%-tarief billijk. 69% verkiest een vlaktarief boven een progressief systeem in zijlijn.

De hervorming oogst gemiddeld een appreciatiescore van 6.37 op 10. 86% van de mensen is van oordeel dat de hervorming minstens 5 op 10 verdient. Bijna 50% van de respondenten geeft een 7 of 8 op 10.

Indien gevraagd welke tarieven desgevallend nog zouden moeten aangepast worden, blijkt dat 61% van het panel eerst het 3%-tarief verder wenst te verlagen.

De communicatie van overheidswege m.b.t. de hervorming scoort andermaal slecht: gemiddeld geven de respondenten de overheid hiervoor 3.44/10. Meer dan de helft van de respondenten noteert maximum 3 op 10.

## **7. Ervaringen met schenkingen**

### **❖ Profiel van de schenking**

Een kleine 19% van de bevroagden heeft reeds een schenking ontvangen (13.3% één, 3.2% twee en 2.2% meerdere). De meest voorkomende vorm is een handgift (50%). Ook de schenking via notaris komt vaak voor bij de respondenten van deze survey (29%). Bankgiften (15%) en vooral onderhandse schenkingen (7%) worden minder gehanteerd. 75% van de schenkingen ging niet gepaard met voorwaarden. In 35% van de gevallen werden er schenkingsrechten op de transactie betaald.

In de meerderheid van de gevallen worden met de schenking roerende goederen overgedragen (63%). De andere schenkingen betreffen onroerende goederen (30%) en bouwgrond (7%).

28% van de respondenten ging liever niet dieper in op de waarde van de schenking, maar voor deze respondenten die hierover minder schroom vertoonden geldt dat in bijna 1 op 3 gevallen het schenkingsbedrag varieert tussen 2000 en 10000 euro. 15% van de begunstigde(n) een schenking met een waarde kleiner dan 2.000 euro. In meer dan de helft van de gevallen correspondeerde de schenking minimum met een waarde van 10000 euro.

De schenker was in 76% van de cases een (van de) ouder(s). In 13% van de gevallen betrof het een grootouderschenking. Vaak is er nog één andere (30%), twee andere (19%) of drie andere (11%) begunstigde(n). In een kwart van de cases is de respondent de enige begunstigde.

### **❖ Motivatie voor het al dan niet betalen van schenkingsrechten**

De belangrijkste reden om schenkingsrechten te betalen is de wil een juridisch correcte schenking te doen (43%). Telkens een derde van de respondenten duidt ook volgende redenen aan:



- het beperken van de successierechten
- het vermijden van latere familiediscussies
- het ontwijken van de driejarenregel.

De mogelijkheid te voorzien in afdwingbare voordelen en het 'meevallen' van de te betalen rechten blijken geen aanzet tot het betalen van schenkingsrechten.

De belangrijkste reden om *geen* schenkingsrechten te bepalen is de vrij jonge leeftijd en de goede gezondheid van de schenker (43%). Telkens een kwart van de bevroegden duidt ook volgende redenen aan om geen rechten te betalen:

- er is geen discussie mogelijk over de waarde en de begunstigde van de schenking
- men kent geen voordelen verbonden aan het betalen van rechten.

Opnieuw blijkt de notaris de eerstelijnsadviseur (37%). Op de volgende plaats komen de familieleden (28%) en anderen (15%). 26% van de deelnemers weet niet meer wie hen deze werkwijze aanbevolen heeft (ook dit item is een vraag met multipiele antwoordmogelijkheden).

#### ❖ **Invloed van de hervorming**

In 53% van de cases vond de schenking plaats na 2004. In 29% van de gevallen gaat de begunstigde ervan uit dat de schenker beïnvloed werd door de hervorming. De belangrijkste invloed van de hervorming op de schenker blijkt zich te manifesteren in de keuze voor een notariële akte (37%). Telkens een kwart van de bevroegden denkt dat de schenker op jongere leeftijd heeft geschonken, frequenter geschonken heeft binnen de familie en dat het om grotere bedragen ging.

## ***8. Effecten van een schenking op het gedrag van de begunstigde***

### **❖ Bestedingspatroon**

Het effectenonderzoek valt wederom mager uit: de gerapporteerde gedragswijzigingen na het ontvangen van een schenking blijken beperkt. Een minderheid van de begunstigten (10%) heeft sneller een nieuwe wagen gekocht en 5% van de respondenten zegt meer middelen te besteden aan luxegoederen en/of reizen.

Het enige echt belangrijke effect blijkt de investering in onroerend goed te zijn (40%). Deze vaststelling valt niet uit de lucht. Eerder al bleek dat de aankoop van een huis door de kroost de reden bij uitstek is voor een schenking van de ouders.

Omdat we vermoedden dat de gedragswijzigingen beperkt bleven omwille van de in realiteit doorgaans te beperkte omvang van de schenking, werd in de survey ook de vraag gesteld vanaf welk bedrag de respondent wél zijn bestedingspatroon dacht aan te passen. De opgegeven bedragen variëren vrij sterk. De gemiddelde drempel vanaf wanneer men zelf denkt het gedrag te wijzigen ligt op 171316€ (st.afw=209239€). Een kleine 60% van de respondenten denkt zich te zullen aanpassen vanaf een schenking van 100000€; 90% van de deelnemers vermeldt in dat kader een bedrag van maximum 250000€.

Opnieuw werd de vraag gesteld wat de respondent dan meer specifiek zou aanpassen betreffende bestedingen en arbeidsprestaties, mocht hij het zelf opgegeven bedrag krijgen/winnen.

Het allerbelangrijkste effect is hier gerelateerd aan het spaargedrag: 88% van de respondenten zou meer sparen. Verder zou 48% van de respondenten meer spenderen aan reizen. 35% zou investeren in ander vastgoed dan een tweede verblijf; 30% zou meer uitgeven aan luxegoederen en/of sneller een nieuwe wagen kopen.

### ❖ **Arbeidspatroon**

De effecten op het arbeidspatroon lijken meer uitgesproken dan deze die gerapporteerd worden en die betrekking hebben op het bestedingspatroon. De analyses wijzen uit dat de belangrijkste invloed van een potentiële schenking op het arbeidsaanbod er in bestaat dat het de partner zou toelaten minder te werken (73%). Hiermee samenhangend duidt ook 60% van de respondenten aan dat ze zelf halftijds zouden gaan werken. 6 op 10 respondenten zouden vroeger met pensioen gaan en bijna een derde zou van job veranderen. 1 op 4 respondenten zou een eigen zaak opstarten of de eigen zaak verder uitbouwen.

## ***9. Ervaringen met erfenissen***

Aan de deelnemers van de websurvey werd ook gevraagd om een reeks vragen te beantwoorden die nagaan of hij of zij recentelijk geërfd heeft. In 22% van de gevallen was dat wel degelijk het geval. In 64% van de cases zijn de ouders de erflaters; in 30% van de gevallen betreft het een erfenis van 'anderen' dan ouders, partner, broer/zus.

Het merendeel van de erfenissen is samengesteld uit kasbons/aandelen/geld (70%). 42% van de bevroagden erfde (een deel van) de ouderlijke woning; 20% van de respondenten erfde andere onroerende goederen.

34% van de respondenten erfde minder dan 12500€. 13% kreeg een erfenis van tussen 12500 en 25000€. Driekwart van de bevroagden stelt dat zowel het geërfde bedrag als de samenstelling van de erfenis gekend was op voorhand en dus in de lijn der verwachtingen lag.

## ***10. Effecten van een erfenis op het gedrag van de erfgenaam***

De gedragswijzigingen naar aanleiding van het krijgen van een erfenis zijn wederom miniem. Minimum 80% van de bevroagden zegt zijn gedrag niet te

hebben aangepast op het vlak van sparen, consumeren en investeren. Dezelfde cijfers gelden voor de uitgaven voor reizen, luxegoederen en hulp in het huishouden. Toch heeft een vijfde van de bevroagden duurdere aankopen gedaan en zichzelf meer kleine verwennerijen veroorloofd. 14% van de erfgenamen heeft meer hebben gespaard en geïnvesteed. 10% heeft ook meer geconsumeerd. De effecten van het erven op het arbeidspatroon zijn totaal nihil.

## ***11. Resultaten van de Chi<sup>2</sup>-testen***

Doelstelling van de dataverzameling is in een verdere fase van het onderzoek volgende elementen te verklaren:

- de kans op het krijgen van een schenking
- de kans op het krijgen van een schenking van een bepaald bedrag
- de kans op het krijgen van een schenking waaraan voorwaarden zijn verbonden
- de effecten van de hervorming op de leeftijd, de aard van de schenking en het bedrag

Bovenstaande analyses zullen worden uitgevoerd aan de hand van logit-schattingen. Met het oog op de optimalisatie van de specificaties worden vooraf Chi<sup>2</sup>-testen uitgevoerd. Deze testen laten toe verbanden tussen dichotome of schaalvariabelen op hun bestaan en significantie te toetsen.

**FIGUUR 4A: Chi<sup>2</sup> -test profielkenmerk\* begunstigde**

<i>Profielkenmerk</i>	<i>niet- begunstigde</i>	<i>begunstigde</i>	<i>Chi<sup>2</sup></i>	<i>p (2- zijdig)</i>
<b><i>N</i></b>	<b><i>853</i></b>	<b><i>197</i></b>		
<b><i>geslacht</i></b>			<b><i>10,39</i></b>	<b><i>0,02</i></b>
man	49,70%	62,40%		
vrouw	50,30%	37,60%		
<b><i>eigenaar gezinswoning</i></b>			<b><i>20,5</i></b>	<b><i>0,01</i></b>
eigenaar gezinswoning	69,90%	85,80%		
niet-eigenaar	30,10%	14,20%		
<b><i>burgerlijke staat</i></b>			<b><i>7,48</i></b>	<b><i>0,02</i></b>
gehuwd	50,80%	60,40%		
samenwonend	21,00%	13,70%		
gescheiden/weduwnaar/alleenstaand	28,30%	25,90%		
<b><i>gezondheidstoestand</i></b>			<b><i>5,06</i></b>	<b><i>0,08</i></b>
zeer slecht tot slecht	5,20%	1,50%		
gemiddeld	17,60%	17,30%		
goed tot zeer goed	77,30%	81,20%		
<b><i>aantal verdieners</i></b>			<b><i>7,93</i></b>	<b><i>0,05</i></b>
0	4,00%	6,10%		
1	32,60%	28,90%		
2	59,00%	64,00%		
meer dan 2	4,50%	1,00%		
<b><i>netto-gezinsinkomen per maand</i></b>			<b><i>13,05</i></b>	<b><i>0,01</i></b>
< 1.499	17,06%	11,80%		
1500-2499	38,09%	28,57%		
2500-3749	33,09%	40,37%		
3750-4999	8,97%	14,91%		
> 5000	2,79%	4,35%		

**FIGUUR 5B: Chi<sup>2</sup>-test profielkenmerk\* begunstigde**

<i>Profielkenmerk</i>	niet-begunstigde	begunstigde	<i>Chi<sup>2</sup></i>	<i>p (2-zijdig)</i>
<b><i>Leeftijd</i></b>			<b>5,58</b>	<b>0,06</b>
jonger dan 40	49,50%	51,80%		
tussen 40 en 45	20,30%	13,20%		
ouder dan 45	30,20%	35,00%		
<b><i>Diploma</i></b>			<b>12,55</b>	<b>0,00</b>
Hoogstens lager middelbaar	16,20%	15,70%		
Hoger middelbaar	46,10%	33,50%		
Hoger onderwijs	37,70%	50,80%		
<b><i>Werkregime</i></b>			<b>9,46</b>	<b>0,01</b>
minder dan halftijds	20,60%	11,20%		
tussen halftijds en viervijfden	8,90%	10,70%		
meer dan viervijfden	70,50%	78,20%		

Een eerste reeks testen heeft betrekking op de relatie tussen de status van begunstigde en diens persoonsgebonden kenmerken zoals geslacht, gezondheid, burgerlijke staat, leeftijd, diploma of werkregime. Ook het netto-gezinsinkomen en het al of niet bezitten van een gezinswoning worden getoetst.

Uit de analyses blijkt dat de begunstigde vaker van het mannelijke geslacht is. Hij/zij is significant vaker gehuwd en woont minder vaak samen. De begunstigde is significant vaker de eigenaar van de gezinswoning. Hij verkeert eerder in een goede tot zeer goede gezondheid. Schenkingen gebeuren relatief vaker aan gezinnen van tweeverdieners dan aan gezinnen met meer dan twee kostverdieners. De begunstigde is significant vaker de genietter van een midden- tot hoog inkomen (vanaf 2.500€ netto per maand). Hij is significant vaker ouder dan 45 en in het bezit van een diploma hoger onderwijs. Hij werkt significant vaker meer dan 80% FTE.

**FIGUUR 6: Chi<sup>2</sup>-test profielkenmerk\* periode**

<b>Profielkenmerk</b>	<b>na 2004</b>	<b>voor 2004</b>	<b>Chi<sup>2</sup></b>	<b>p (2-zijdig)</b>
<b>N</b>	<b>104</b>	<b>94</b>		
<b>Aantal verdieners</b>			<b>2,43</b>	<b>0,12</b>
maximum 1 verdiener	40,38%	29,79%		
mimumum 2 verdieners	59,62%	70,21%		
<b>Leeftijd</b>			<b>8,14</b>	<b>0,017</b>
jonger dan 40	60,60%	41,50%		
tussen 40 en 45	8,70%	18,10%		
ouder dan 45	30,80%	40,40%		
<b>Diploma</b>			<b>3,40</b>	<b>0,065</b>
hoogstens hoger middelbaar	43,30%	56,40%		
diploma hoger onderwijs	56,70%	43,60%		

Vervolgens wordt naar een verband gezocht tussen het profiel van de begunstigde en het feit of de schenking voor of na de hervorming van 2004 plaatsvond. Slechts drie socio-demografische variabelen blijken een significant verband te vertonen met de periode van schenken, met name leeftijd, diploma en aantal leden in het gezin die een inkomen genereren. Deelnemers die een schenking kregen na 2004 zijn significant vaker jonger dan 40 jaar. De post-hervorming begunstigden hebben significant vaker een diploma hoger onderwijs. Ze horen vaker tot eenverdieners gezinnen, al is deze bevinding slechts significant op 12%-niveau.

**FIGUUR 7: Chi<sup>2</sup>-test bedrag\* periode**

<b>Bedrag</b>	<b>na 2004</b>	<b>voor 2004</b>	<b>Chi<sup>2</sup></b>	<b>p (2-zijdig)</b>
<b>N</b>	<b>75</b>	<b>68</b>	<b>4,44</b>	<b>0,11</b>
< 2.000 euro	10,67%	19,12%		
2.001-25.000 euro	64%	47,06%		
25.001 euro en meer	25,33%	33,82%		

Chi<sup>2</sup>-testen op “periode\* bedrag” wijzen op een verband tussen de grootte van de schenking en de periode waarin deze viel. Middelgrote schenkingen (tussen 2.000 en 25.000€) blijken voor de respondenten in onze steekproef vooral plaatsgevonden te hebben in de periode na de hervorming. Voor de kleinste en de grootste schenkingen in de survey geldt net het omgekeerde.



**Figuur 8: Chi<sup>2</sup>-test profielkenmerk\* bedrag**

<b>Profielkenmerk</b>	<b>Bedrag</b>				<b>Chi<sup>2</sup></b>	<b>p (2-zijdig)</b>
	<b>&lt; 2.000 euro</b>	<b>2.001-10.000 euro</b>	<b>10.001-25.000 euro</b>	<b>25.001 euro en meer</b>		
	21	44	36	42		
<b>eigenaar gezinswoning</b>					<b>6,43</b>	<b>0,01</b>
eigenaar gezinswoning	75,38		91,03			
niet-eigenaar	24,62		8,97			
<b>netto-gezinsinkomen per maand</b>					<b>6,18</b>	<b>0,05</b>
minder dan 3750	79,31		91,18	67,50		
meer dan 3750	20,69		8,82	32,50		
<b>Werkregime</b>					<b>2,98</b>	<b>0,22</b>
minder dan voltijds	13,85		27,78	21,43		
voltijds	86,15		72,22	78,57		
<b>Diploma</b>					<b>16,64</b>	<b>0,00</b>
Geen hoger onderwijs	85,71	43,18	55,56	33,33		
Hoger onderwijs	14,29	56,82	44,44	66,67		
<b>Leeftijd</b>					<b>6,10</b>	<b>0,11</b>
jonger dan 40	57,14	59,09	33,33	45,24		
ouder dan 40	42,86	40,91	66,67	54,76		
<b>burgerlijke staat</b>					<b>9,01</b>	<b>0,03</b>
niet gehuwd	66,67	36,36	27,78	35,71		
gehuwd	33,33	63,64	72,22	64,29		

**FIGUUR 9: Chi<sup>2</sup>-test bedrag\* vorm schenking**

<i>Bedrag</i>				<i>Chi<sup>2</sup></i>	<i>p (2-zijdig)</i>
	<i>Handgift</i>	<i>Bankgift</i>	<i>Geregistreeerde schenking</i>		
	75	23	43	8,39	0,08
<i>minder dan 10.000 euro</i>	48,00	60,87	30,23		
<i>10.001-25.000 euro</i>	26,67	21,74	25,58		
<i>25.001 euro en meer</i>	25,33	17,39	44,19		

Verder werd ook de relatie tussen de socio-demografische kenmerken van de begunstigde en het bedrag van de verkregen schenking bekeken.<sup>3</sup>

De Chi<sup>2</sup>-testen leren dat huiseigenaars eerder grote schenkingen ontvangen (minimum 10.000€) en niet-eigenaars eerder kleine schenkingen onder de 10.000€. Het feit dat uit de 50plus-enquête gebleken is dat de aankoop van een woning door de kinderen de reden bij uitstek is voor de ouders om naar de portemonnee te grijpen zal hier wellicht niet vreemd aan zijn. Door de band kan gesteld worden dat er een rechtevenredig verband is tussen het gekregen bedrag en het maandinkomen van de begunstigde (dit onder voorbehoud gezien het aantal cellen met te weinig waarnemingen). Mensen met een inkomen lager dan 3.750€ zijn vaker de begunstigde van schenkingen onder de 25.000€, personen met een inkomen boven de 3.750€ krijgen eerder erg grote schenkingen van meer dan 25.000€. Dit kan gerelateerd zijn aan de leeftijd: mensen jonger dan 40 (die vermoedelijk nog niet aan de top van hun carrière staan en dus minder verdienen) zouden inderdaad eerder kleine schenkingen krijgen en omgekeerd. Dergelijke interacties tussen de variabelen zullen in de verdere studie van de data meegenomen worden.

Kleine schenkingen (onder 10.000€) gebeuren eerder via een hand- of bankgift en grotere schenkingen (boven 25.000€) eerder met een geregistreerde schenking.

Een ander onderzocht verband is de relatie tussen het bedrag van de schenking en de aanwezigheid van voorwaarden. Zoals verwacht gaan kleinere schenkingen (minder dan 25.000€) eerder niet gepaard met voorwaarden, aan grotere schenkingen zijn significant vaker voorwaarden verbonden.

---

<sup>3</sup> Gezien het groot aantal categorieën per variabele is het aantal waarnemingen per cel soms te beperkt indien hercodering onmogelijk is. Over deze cellen/rijen kan bijgevolg geen uitspraak gedaan worden. Door hercodering van de variabelen werden deze problemen zoveel mogelijk opgelost; het aantal cellen die toch met een tekort aan waarnemingen overblijft is daardoor slechts marginaal.

**FIGUUR 10: Chi<sup>2</sup>-test bedrag\* voorwaarden**

<b>Bedrag</b>	<b>Voorwaarden?</b>		<b>Chi<sup>2</sup></b>	<b>p (2-zijdig)</b>
	<b>Ja</b>	<b>Neen</b>		
<b>N</b>	<b>32,00</b>	<b>111,00</b>		
			<b>11,32</b>	<b>0,00</b>
<i>minder dan 10.000 euro</i>	28,13	50,45		
<i>10.000-25.000 euro</i>	18,75	27,03		
<i>25.001 euro en meer</i>	53,13	22,52		

**FIGUUR 11: Chi<sup>2</sup>-test profielkenmerker\* voorwaarden**

<b>Profiel</b>	<b>Voorwaarden?</b>		<b>Chi<sup>2</sup></b>	<b>p (2-zijdig)</b>
	<b>Ja</b>	<b>Neen</b>		
	<b>50,00</b>	<b>148,00</b>		
<b>eigenaar gezinswoning</b>			<b>7,75</b>	<b>0,005</b>
eigenaar gezinswoning	0,74	0,90		
niet-eigenaar	0,26	0,10		
<b>burgerlijke staat</b>			<b>5,56</b>	<b>0,062</b>
gehuwd	0,46	0,65		
samenwonend	0,18	0,12		
gescheiden/weduwnaar/alleenstaand	0,36	0,23		
<b>gezondheidstoestand</b>			<b>5,72</b>	<b>0,057</b>
zeer slecht tot slecht	0,02	0,01		
gemiddeld	0,28	0,14		
goed tot zeer goed	0,70	0,85		
<b>aantal verdieners</b>			<b>2,19</b>	<b>0,13</b>
Maximum 1	44,00	32,43		
2 of meer	56,00	67,57		
<b>Geslacht</b>			<b>2,91</b>	<b>0,088</b>
man	0,52	0,66		
vrouw	0,48	0,35		
<b>Diploma</b>			<b>1,94</b>	<b>0,164</b>
hoogstens hoger middelbaar	0,58	0,47		
diploma hoger onderwijs	0,42	0,53		
<b>Werkregime</b>			<b>2,44</b>	<b>0,118</b>
minder dan viervijfden	0,22	0,13		
meer dan viervijfden	0,78	0,87		

Het profiel van de begunstigde blijkt op vele vlakken verband te houden met het al dan niet verbonden zijn van voorwaarden aan de schenking.

Huiseigenaars ontvangen significant vaker een schenking zonder voorwaarden. Dit correspondeert met de eerdere gemaakte bemerking. Wanneer de begunstigde getrouwd is gaat de schenking eerder niet gepaard met voorwaarden. Hetzelfde geldt voor begunstigden in (zeer) goede gezondheid. Eenverdieners worden eerder wel geconfronteerd met voorwaarden en dat geldt tevens voor vrouwen, voor respondenten met hoogstens een diploma hoger middelbaar die minder werken dan viervijfden. Voor de variabelen aantal inkomens, werkregime en diploma zijn de verschillen tussen de 2 groepen echter niet langer significant op 10% niveau.

**FIGUUR 12: Chi<sup>2</sup>-test kenmerken schenking\* voorwaarden**

<i>Kenmerken schenking</i>	<i>Voorwaarden?</i>		<i>Chi<sup>2</sup></i>	<i>p (2-zijdig)</i>
	<i>Ja</i>	<i>Neen</i>		
	50	148		
<i>Schenkingsrechten betaald?</i>			<i>17,78</i>	<i>0</i>
<i>Ja</i>	60,00%	27,00%		
<i>Neen</i>	40,00%	73,00%		

Een laatste onderzocht verband betreft de relatie tussen de kenmerken van de schenking en de aanwezigheid van voorwaarden. Deze analyse wijst op haar beurt uit dat voorwaarden ook eerder gepaard gaan met geregistreerde schenkingen.

## ***12. min50 versus 50plus: vergelijking van de resultaten***

Over het algemeen valt op dat de kennis van de vijftigplusser aangaande de fiscaliteit van vererven en schenken groter is dan die van de jongere generaties die we bevroegden.

De kennis van de senioren betreffende de tarieven van de successierechten blijkt groter dan die van de volgende generatie – en dit voor alle tarievensets. Hierbij dient echter wel benadrukt te worden dat bij de groep

50+ eerder naar passieve kennis gepeild werd. Ze kregen tegelijkertijd de drie tarievensets te zien en konden hun antwoord dus op relatieve wijze afleiden. Verder werd er niet gevraagd alle afzonderlijke erfgenamen die onder een bepaald tarief vallen op te noemen. De 25- tot 50-jarigen kregen de tarievensets afzonderlijk en in willekeurige volgorde voorgelegd. Verder dienden ze voor alle mogelijke type erfgenamen te bepalen of ze al dan niet belast werden onder de desbetreffende tarievenset.

Ook de kennis van planningstechnieken is duidelijk groter bij de oudere generatie. Gemiddeld dubbel zoveel 50-plussers als min-50 kennen de notariële schenking (voor Belgische en Nederlandse notaris) en de bankgift. Het verschil is minder – maar nog altijd beduidend – groot voor de handgift. De relatieve bekendheid van de verschillende technieken is wel gelijk voor beide groepen bevraagd. Zowel bij de ouderen als bij de jongeren is de handgift het best en de schenking voor Nederlandse notaris het minst gekend.

Dezelfde conclusie geldt voor de (bredere) kennis van de hervorming – bij beide groepen is deze niettemin uiterst pover. Respectievelijk 53% en 21% van de 50+-groep kent het 3%- en 7%-tarief. Bij de jongere generaties tekenen we nog veel lagere percentages op: respectievelijk 11 en 7%.

Beide groepen beroepen zich op verschillende adviseurs. De oudere respondenten gaan eerder te rade bij de pers (58%) en de bankier (35%). De jongeren wenden zich ook tot de pers (37%) maar doen verder vaker een beroep op de familie (29%).

Op het vlak van de appreciatie van het fiscaal systeem zijn er zowel parallellen als verschillen tussen de twee generaties. De oudere generatie kan de hoogte van de successierechten in rechte lijn opvallend minder smaken. 89% van de 50-plussers vindt het 27%-tarief in rechte lijn hoog tot zeer hoog. Bij de min-50 is dit 'slechts' 44%. Over de andere categorieën zijn beide doelgroepen het echter eens. 94% van de vijftigers vindt het toptarief tussen broers en zussen hoog tot zeer hoog. Bij de jongere generatie

bedraagt dit aandeel 95%. 90% van de 50-plussers en 92% van de min-50 vindt het hoogste tarief voor erfenissen tussen tantes, neven etc. hoog tot zeer hoog. Globaal (vergeleken over alle groepen erfgenamen) ligt het gemiddeld aanvaardbare tarief hoger bij de groep 50+. Waar de aanvaardbare tarieven bij de jongere generatie respectievelijk 3%, 7% en 13% bedragen, noteerden de vijftigplussers gemiddeld 5%, 20% en 27%.

Deze parallellen gaan minder op voor wat betreft de appreciatie van de hervorming. De jongere generaties zijn een stuk minder enthousiast over de invoer van de vlaktarieven voor schenkingen. Slechts 40% vindt het 3%-tarief OK, versus 66% van de groep 50+. Hetzelfde geldt voor het 7%-tarief: 44% van de minvijftigers vindt het OK tegenover 59% van de oudere generatie. De groep -50 kent een gemiddelde score van 6,4 op 10 toe aan de hervorming. Hun oordeel is dus strenger dan dat van de 50-plussers, die de hervorming een score van 7,2 op 10 toebedeelde..

De redenen waarom er al dan niet schenkingsrechten betaald werden zouden bij beide groepen min of meer gelijk moeten lopen gezien het hier motivaties betreft van grotendeels één en dezelfde doelgroep (*de jongeren werd gevraagd waarom de schenker al dan niet schenkingsrechten betaalde*). Dit is echter niet helemaal het geval. Het omzeilen van de driejarenregel en de mogelijkheid tot het verbinden van voorwaarden aan de schenking blijken belangrijker voor ouderen in de overweging al dan niet rechten te betalen. Dit is niet verwonderlijk gezien het merendeel van de min50-groep de driejarenregel niet kent. De meest vermelde reden om rechten te betalen door de groep jongeren echter is het beperken van de successierechten. De belangrijkste motivatie volgens de min50-respondenten om af te zien van de betaling van schenkingsrechten is dat de schenker de voordelen van registratie niet kent en/of nog vrij jong en in goede gezondheid is. De enige echt belangrijke reden om geen schenkingsrechten te betalen bij de 50-plusser is dat het absolute bedrag nog altijd te hoog is.

## **CONCLUSIE**

De bevraging van een groep van 1050 Vlamingen uit de leeftijdsgroep 25-50 jaar heeft aangeduid dat de kennis over de fiscaliteit op erflaten en schenken erg pover is.

Slechts weinig deelnemers wisten iets af van planningstechnieken. Ook met de kennis van de hervorming is het slecht gesteld. 67% van de respondenten had vóór de enquête nog nooit iets gehoord van de hervorming. De resultaten zijn evenmin overtuigend voor wat betreft de bredere kennis van de hervorming. Positiever nieuws is dat de hervorming op nogal wat bijval kan rekenen bij de groep min50. De hervorming haalt gemiddeld een appreciatiescore van 6.4 op 10 (de hervorming scoort niettemin minder goed dan bij de 50plusser). De communicatie vanwege de overheid over de hervorming wordt evenwel minder geapprecieerd, getuige de gemiddelde score van 3.4 op 10.

Het bivariaat onderzoek op basis van Chi<sup>2</sup>-testen naar het profiel van de begunstigde leverde volgende bevindingen op: de begunstigde is vooral van het mannelijk geslacht, significant vaker eigenaar van een gezinswoning en significant vaker gehuwd. Hij leeft eerder in een tweeverdienergezin, geniet significant vaker een middeninkomen en is hoger opgeleid. Hij is vaker ouder dan 45 en werkt vaker meer dan 4/5. Dit profiel sluit sterk aan bij de conclusie van de experts, zoals weergegeven in deelpaper 1: schenkers gaan pas over tot een schenking wanneer de begunstigde enige maturiteit en stabiliteit heeft bereikt in zijn professionele en persoonlijke leven.

Hoewel het effectenonderzoek één van de specifieke bedoelingen was van het bevragen van de begunstigde, zijn de resultaten eerder teleurstellend. 80% van de erfgenamen heeft zijn gedrag niet aangepast naar aanleiding van een schenking. De enige belangrijke wijziging in het bestedingsgedrag van erfgenamen die hun gedrag wél aanpasten is een toename in de



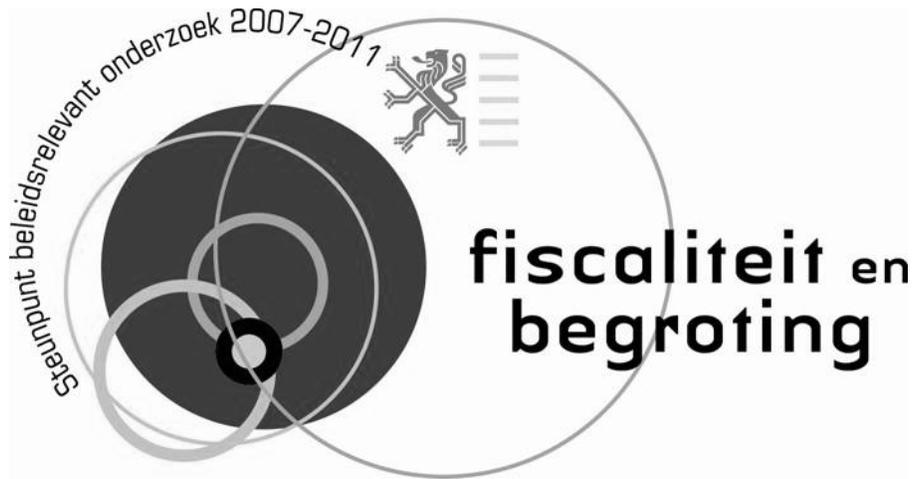
investeringen in onroerend goed. Mochten de deelnemers een voldoende grote en zelf opgegeven schenking te beurt vallen, dan zouden ze meer sparen, meer reizen, meer investeren in vastgoed en minder werken.

## ***Bijlage***

iVOX is een online onderzoeksbureau wiens core business bestaat uit alle activiteiten aangaande het iVOX onderzoekspanel en de online research webapplicatie Socratos. iVOX biedt expertise en middelen aan om survey-en/of panelonderzoek uit te voeren via internet, digitale tv, sms, ....

iVOX heeft op dit ogenblik toegang tot meer dan 80.000 online panelleden in België en beschikt daardoor over één van de grootste en kwalitatief meest waardevolle panels in België. Door het diversifiëren van de recruiteringsmethoden van panelleden en het hanteren van wetenschappelijke methodes van steekproeftrekking (*proportioneel interlaced gestratificeerde methode*) kan iVOX kwaliteit garanderen.

iVOX doet vooral beroep op het internet voor haar veldwerk. Echter, iVOX is niet zomaar een “onderzoeksbureau binnen de e-wereld” dat vooral uitspraken doet over de internetgebruiker. Immers, iVOX kan door middel van de gehanteerde steekproeftrekkingsmethode - door beroep te doen op een zeer divers profiel van internetgebruikers (miv. internetgebruikers met lage frequentie) en door de geavanceerde methode inzake de opbouw van het panel iVOX- ook uitspraken doen over niet-internetgerelateerde onderwerpen en niet-internetgebruikers.



Voorliggende paper vormt het derde deelrapport van de studie gericht op de evaluatie van de hervorming van de schenkingsrechten geldend voor roerende goederen en bouwgronden. In deze paper worden de resultaten voorgesteld van de beschrijvende analyses die werden uitgevoerd op de data bekomen via de websurvey bij 1050 Vlamingen uit de leeftijdsgroep 25-50 jaar. De analyse wijst uit dat de bevraagde generatie weinig vertrouwd is met de hervorming en ook inzake de fiscaliteit op vererven een beperkte kennis kan aantonen. De Chi<sup>2</sup>-testen geven verder een eerste beeld van het profiel van de begunstigen van een schenking die aan deze websurvey participeerden. Samengevat lijkt dit profielonderzoek te suggereren dat personen met een stabiele professionele en persoonlijke situatie vaker in aanmerking komen voor een schenking dan anderen.