

News Zelfstandigen

December 2013

Kleine letters, grote impact

Algemene voorwaarden in contracten bewijzen hun nut – als ze juridisch correct zijn – in vrijwel alle sectoren. Ze voorkomen vaak discussies met consumenten en andere handelaars. Ze dekken in de mate van het mogelijke de aansprakelijkheid. En ze beschermen tegen slechte betalers.

De algemene en bijzondere voorwaarden vormen samen het contract. De bijzondere voorwaarden hebben betrekking op de opdracht in kwestie: de opdracht zelf, de termijn, de prijs ... De algemene voorwaarden betreffen de voorwaarden voor elke opdracht.

Vermeld waar kan

Vermeld de algemene voorwaarden op zoveel mogelijk documenten: de factuur, bestel- en leveringsbon, catalogus, website enz. Zo kan de tegenpartij moeilijker ontkennen dat ze er niet van op de hoogte was.

Druk de algemene voorwaarden zeker niet alleen op de facturen. Als de klant pas bij de levering een factuur krijgt, dan kon hij bij het aangaan van de koop de voorwaarden niet kennen, laat staan ze aanvaarden.

Staan de algemene voorwaarden enkel op de achterzijde van documenten? Verwijs er dan duidelijk op de voorkant naar. En laat die verwijzing door de klant ondertekenen. Zo verklaart die er zich akkoord mee.

Particulieren vs. handelaars

Het is moeilijker om algemene voorwaarden tegen particulieren dan tegen handelaars in te roepen. Particulieren moeten er namelijk uitdrukkelijk mee instemmen. Handelaars aanvaarden de algemene voorwaarden stilzwijgend (lees: als ze er zich niet tegen verzetten) op voorwaarde dat de juiste bewoordingen vermeld worden.

Hebt u beide groepen als klant? Dan kunt u met twee soorten voorwaarden werken: één voor particulieren en één voor handelaars.

Ook online

Verkoopt u goederen of diensten op het internet? Dan spelen de algemene voorwaarden een belangrijke rol.

Bij e-commerce gelden bijzondere regels met betrekking tot de verkoop op afstand, tenminste bij verkoop aan consumenten. Ze hebben het recht om binnen de 14 dagen na de levering af te zien van hun aankoop, en dat zonder boete en zonder verplichte motivering.

- ➔ **BEDRIJFSBEHEER** p. 1
Kleine letters, grote impact
- ➔ **PROFESSIONEEL LEVEN** p. 3
Xengo: uw betaalterminal in zakformaat!
- ➔ **PROFESSIONEEL LEVEN** p. 4
Ready, steady ... Post!
Uw eigen Facebookpagina lanceren
- ➔ **FINANCIEEL NIEUWS** p. 6
Neem deel aan een seminarie over beleggen, vanuit uw zetel!
- ➔ **FISCAAL NIEUWS** p. 7
Individuele Pensioentoezegging (IPT) meer dan ooit het mooiste geschenk voor bedrijfsleiders
- ➔ **SOCIALE TOPIC** p. 8
Een flexibele oplossing voor wie plots te weinig personeel heeft

“Het is moeilijker om algemene voorwaarden tegen particulieren dan tegen handelaars in te roepen.”



Als verkoper moet u de consument expliciet inlichten over het verzakingsrecht, door bijvoorbeeld een duidelijke vermelding op de website of via een document met aanvinkmogelijkheid gelinkt aan de bestelknop. Doet u dat niet, dan loopt u het risico dat u geen betaling kunt eisen.

De wetgeving voorziet evenwel uitzonderingen waarbij het verzakingsrecht niet vermeld moet worden, zoals bijvoorbeeld bij de levering van bederfbare goederen of de levering van computerprogrammatuur.

Ook bij offline verkoop of verkoop via e-mail kunt u voor de algemene voorwaarden naar de website verwijzen. Wees niettemin voorzichtig. Wellicht zal een rechter oordelen dat men van een consument niet mag verwachten dat die op de website de algemene voorwaarden leest. Vermeld ze daarom minstens ook op de bestelbon en de factuur.

“Het is gevaarlijk om de algemene voorwaarden van een andere handelaar over te nemen. Elke sector heeft immers zijn eigen kenmerken en elk bedrijf is uniek.”

Inhoud algemene voorwaarden is maatwerk

De inhoud van de algemene voorwaarden is van groot belang. Ze moeten op maat zijn van het bedrijf en conform de wettelijke bepalingen. Het is gevaarlijk om de algemene voorwaarden van een andere handelaar over te nemen. Elke sector heeft immers zijn eigen kenmerken en elk bedrijf is uniek.

De meeste algemene voorwaarden bevatten clausules over betalingstermijnen, sancties bij laattijdige betaling, eigendomsvoorbehoud, klachten, bevoegde rechtbank enz. Het lijkt aanlokkelijk om ook interesten of schadevergoedingen op te nemen. Zorg echter steeds voor ‘evenwichtige’ algemene voorwaarden. Anders kan de rechter ze nietig verklaren.

De algemene voorwaarden moeten bovendien in een duidelijke taal zijn opgesteld, in elk geval in de taal van het taalgebied waar de diensten worden aangeboden en daarnaast in een begrijpelijke taal voor de klanten. Hebt u buitenlandse klanten of klanten van over de taalgrens? Laat de algemene voorwaarden dan in die taal vertalen. Hebt u klanten in heel Europa? Kies dan praktisch gezien voor algemene voorwaarden in het Nederlands, Frans, Duits en Engels.



TIP

Volgens de rechtspraak is enkel een verwijzing naar de algemene voorwaarden niet voldoende. Voorzie eventueel in een verplichte ondertekening van de clause ‘Door ondertekening verklaart ondergetekende zich akkoord met de Algemene Voorwaarden’.

Informatieplicht bescherming tegen onrechtmatig beding

In de wet ligt de nadruk op een correcte minimale informatieplicht van de onderneming aan de consument. U als ondernemer moet behoorlijke en nuttige info verschaffen, niet alleen over het product maar ook over de algemene voorwaarden. Die algemene voorwaarden moeten duidelijk en begrijpelijk zijn. Is een beding of voorwaarde dubbelzinnig, dan geldt de voor de consument gunstigste interpretatie.

Omdat de consument in de regel geen enkele invloed kan uitoefenen op de voorwaarden of de ‘kleine lettertjes’ van het contract, worden misbruiken wettelijk tegengegaan. Zo wordt een beding als onrechtmatig beschouwd als het de ondernemer juridisch duidelijk bevoordeelt ten koste van de consument. Er bestaat een wettelijke lijst met 33 verboden en dus nietige bedingen: eenzijdige wijziging of bedinging van de leveringstermijn, te beperkte aansprakelijkheid bij een eventuele wanprestatie ...

In principe wordt enkel het betrokken beding buiten beschouwing gelaten. De essentie van de overeenkomst blijft overeind, tenzij de consument kan aantonen dat hij onder die voorwaarden niet gecontracteerd zou hebben.

Ook de economische inspectie houdt een oogje in het zeil. Als een bepaling niet correct blijkt, zal de economische inspectie vragen om de verboden bepaling uit de algemene voorwaarden te schrappen op straffe van een boete.

“Vermeld de algemene voorwaarden op zoveel mogelijk documenten. Zo kan de tegenpartij moeilijker ontkennen dat ze er niet van op de hoogte was.”

Conclusie

Algemene voorwaarden zijn belangrijk. Vermeld ze op zoveel mogelijk plaatsen. Zorg dat ze duidelijk, op uw bedrijf toegespitst en conform de wettelijke bepalingen zijn. Maak indien nodig een onderscheid tussen particulieren en handelaars. En wees u ervan bewust dat ze ook online een belangrijke rol spelen.

Xengo: uw betaalterminal in zakformaat!

Wat als u uw klanten nu eens overal met de kaart kon laten betalen?
Op een terras, thuis, in de auto ... Met onze nieuwe mobiele betaalterminal Belfius Pay Pack Xengo wordt dat mogelijk.

De innovatieve oplossing bestaat uit een app (voor iOS en Android) die u op uw smartphone of tablet installeert en een kaartlezer die u via Bluetooth met uw toestel verbindt. Op die manier maakt u een mobiele betaalterminal van uw smartphone of tablet.

Tal van voordelen!

- **Mobiliteit:** u kunt Xengo overal gebruiken, mits u een smartphone of tablet met mobiele internetverbinding (minstens 3G of wifi) hebt.
- **Veiligheid:** u vermijdt cash geld. Bovendien zijn de betalingen met Xengo net als bij een standaardterminal beveiligd volgens de strengste internationale normen.
- **Zekerheid van betaling:** als uw klanten met de kaart betalen, ontvangt u uw geld meteen en moet u nadien minder onbetaalde facturen proberen te innen.

“Ik ben echt tevreden over Xengo, en heb ze dan ook al aangeraden aan mijn collega’s.”

- **Scherpe prijs:** de instapkost is bijzonder laag.
- **Bruikbaar met alle kaarten,** zowel nationale als internationale.
- **Zicht op betalingen:** de app mailt u dagelijks een overzicht van alle kaartbetalingen van de voorbije dag.
- **Gebruiksvriendelijk:** zowel de app als de kaartlezer zijn uiterst makkelijk te bedienen. En na een transactie kunt u het betalingsbewijs naar de klant e-mailen of sms'en.

De mobielste betaalterminal!

Xengo is immers overal te gebruiken. En dus uitermate geschikt voor personen die diensten op verplaatsing leveren: dokters die op huisbezoek gaan, zelfstandigen die op locatie werken, beoefenaars van vrije beroepen, starters ...



“Xengo bespaart mij een pak administratie.”

Carl Van Laer is een neus-, keel- en oorspecialist. Hij werkt o.a. in het ziekenhuis van Bornem en in dat van Willebroek. “Op beide locaties heb ik een privépraktijk”, aldus de dokter.

“Ik dacht er al een tijd aan om een betaalterminal te huren of te kopen, omdat mijn patiënten steeds minder cash geld op zak hebben. Xengo was voor mij een goede oplossing: ze is makkelijk in gebruik en mobiel, ik kan ze dus meenemen van de ene naar de andere praktijk.

Het systeem bespaart mij ook een pak administratie. Als mijn patiënten voorheen niet cash konden betalen, gaf ik hen een overschrijvingsformulier mee. Nadien moest ik nog controleren of ze effectief betaalden en ze - indien niet - even aanmanen. Vandaag betalen mijn patiënten meteen met de kaart, en daarmee is de kous af.”

“Een goede én goedkope oplossing”

Saskia Demuyter baat sinds oktober een winkel uit in Zottegem. Ze verkoopt kleine interieurartikelen, handtassen, sieraden, geschenkartikelen ... Ook zij koos voor Xengo als betaalterminal.

“Als winkelluitbater kan je vandaag niet meer zonder betaalterminal, vind ik persoonlijk. Ik wil mijn klanten de mogelijkheid bieden om met de kaart te kunnen betalen. En in drukke tijden, zoals in de eindejaarsperiode, zullen ze dat ongetwijfeld nog meer willen doen.

Ik ben bijzonder tevreden over Xengo. Het is ook een goedkope oplossing. Je moet wel nog een smartphone of tablet kopen om Xengo te kunnen gebruiken. Maar dat toestel hoeft evenmin duur te zijn, en je kunt er nog tal van andere zaken mee doen.

Bijzonder makkelijk en handig vind ik dat de app mij een overzicht mailt van de betalingen van de voorbije dag.”



TIP

Werkt u met Xengo, zorg er dan indien mogelijk voor dat uw smartphone of tablet niet in slaapstand gaat. Anders wordt de verbinding verbroken en moet u opnieuw aanloggen.

Interesse?

Lees alle details over de Belfius Pay Pack Xengo op www.belfius.be/xengo.

Ready, steady ... Post!

Uw eigen Facebookpagina lanceren

In onze vorige nieuwsbrief waren we op bezoek bij een onderneming die bijzonder actief is op de socialenetwerksite Facebook, omdat ze ervan overtuigd is dat dit bijdraagt tot haar succes. Een lezer vroeg er ons al vol ongeduld naar, en hier is het: ons vervolgartikel. Kon het vorige u overtuigen om actief te worden op Facebook? Dan gaan we nu nog wat dieper in op de praktijk.

Alles begint uiteraard bij het aanmaken van een Facebookpagina. Daarvoor hebt u een persoonlijk profiel nodig. Hebt u dat nog niet? Het is zo aangemaakt. Vul het formulier op www.facebook.com in en klik op 'Registreer'. Gebruik daarbij uw persoonlijke gegevens, niet die van de onderneming.

Hebt u al een persoonlijk profiel? Maak dan een pagina aan via www.facebook.com/pages/create

Vervolgens kunt u de Facebookpagina zelf aanmaken, die aan het profiel gekoppeld wordt. Hierbij hebt u de keuze tussen een aantal types pagina. Het beste kiest u voor het type '**Bedrijf, organisatie of instelling**'.

Kies dan eerst de juiste bedrijfscategorie waartoe uw onderneming behoort. Vul daarna de naam van uw bedrijf in. Die wordt meteen ook de naam van uw pagina. Aanvaard de voorwaarden van Facebook, en klik op 'Aan de slag'.

"Kies een creatieve omslagfoto, want dat is het eerste wat de bezoekers van uw pagina zien."

Vervolgens doorloopt u enkele tabbladen, waarin u een aantal cruciale zaken moet invullen, zoals:

- Beschrijf uw onderneming in één zin, zodat Facebookgebruikers weten wat u doet. Verwelkom er hen ook in, want deze zin komt bij uw profiel-foto linksboven op uw pagina te staan.
- Kies een makkelijk te onthouden webadres voor uw pagina (zoals www.facebook.com/Belfius). Dat kunt u gebruiken om in reclameboodschappen naar uw Facebookpagina te verwijzen.
- Upload als profielfoto een logo of ander beeld dat mensen met uw bedrijf associëren. De profielfoto wordt ook verkleind weergegeven bij uw posts, zorg ervoor dat hij ook dan duidelijk blijft.
- Kies eventueel een betalingsmethode wanneer u advertentieruimte bij Facebook wilt kopen om reclame te maken voor bijvoorbeeld wedstrijden.

Tijd om de pagina aan te kleden

Als u alle tabbladen doorlopen hebt, wordt uw pagina aangemaakt en kunt u ze verder aanvullen:

- Kies een omslagfoto (centrale foto bovenaan uw pagina) die iets zegt over uw bedrijf of aanbod. Deze keuze is belangrijk: de foto is het eerste wat mensen zien als ze uw pagina openen. Durf dus creatief te zijn! Maar houd u wel aan de richtlijnen van Facebook: geen prijs- of aankoopinformatie, geen contactgegevens, geen oproepen ...
- Vervolledig het tabblad 'Info'. Voeg per veld echter nooit té veel tekst toe, want Facebook breekt een stuk tekst na enkele lijnen af met een 'Lees meer'-link waarop bezoekers moeten klikken om verder te lezen. De kans is groot dat ze dat niet zullen doen. Het tabblad aanvullen kan via 'Pagina bewerken' > 'Pagina-informatie bewerken'.
- Word ook zelf volger van een aantal Facebookpagina's die u interessant vindt, door ze te bezoeken en op 'Vind ik leuk' te klikken. Deze worden dan toegevoegd aan het kader 'Activiteit' op uw pagina.
- Vul het tabblad 'Foto's' met beelden van uw medewerkers, producten, evenementen die uw onderneming georganiseerd heeft ...

Beheer uw pagina niet alleen

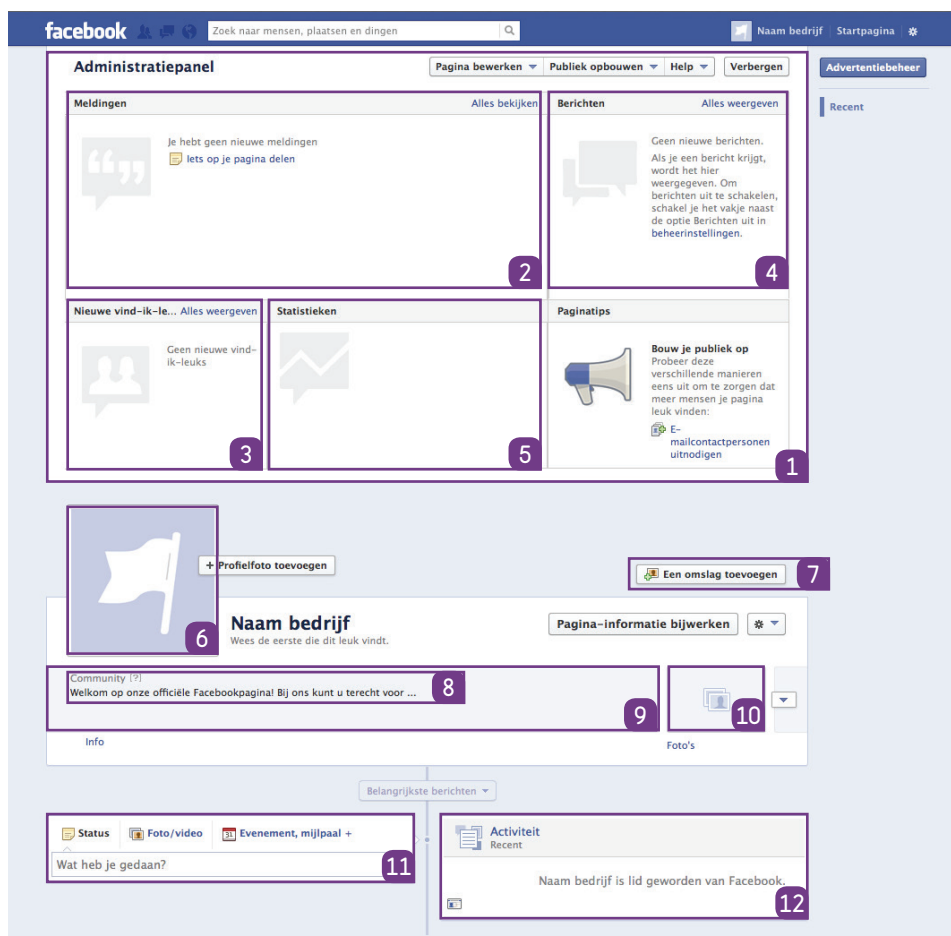
Als u uw Facebookpagina hebt aangemaakt, bent u in eerste instantie de enige die de pagina kan onderhouden. Maar dat neemt nogal wat tijd in beslag. U stelt dus het beste nog 2 tot 3 andere medewerkers als beheerder aan via Administratiepaneel > Pagina bewerken > Beheerdersrollen beheren. Jullie zijn ook elkaars back-up in geval van ziekte of vakantie.



TIP

Waak erover dat de foto's die u gebruikt, vrij van auteursrechten zijn.

Hoe ziet een Facebookpagina eruit?



1. Dit is het Administratiepanel. Het is onzichtbaar voor uw volgers.
2. Dit zijn de laatst gepubliceerde posts met telkens hun bereik.
3. Hier krijgt u een overzicht van de personen die uw pagina volgen.
4. Volgers kunnen u ook privéberichten sturen. De nieuwe vindt u hier.
5. Hier krijgt u statistische gegevens over uw pagina.
6. Uw profiel foto verschijnt hier.
7. Via deze link voegt u uw omslagfoto toe.
8. Dit is de verwelcoming en de beschrijving van uw bedrijf.
9. Dit is het tabblad Info.
10. Dit is het tabblad Foto's.
11. Hier kunt u tekst, foto's ... delen via posts.
12. Hier verschijnen uw activiteiten en de pagina's die u leuk vindt.

En dan nu: aan de slag!

Staat uw pagina op punt? U kunt nu op een zeer eenvoudige en goedkope manier direct communiceren met een publiek van geïnteresseerde volgers. Dat doet u door inhoud met hen te delen in posts. Deze worden weergegeven op uw Facebookpagina en op de startpagina's van uw volgers. U kunt gewoon tekst (via 'Status') delen, maar ook foto's. Een foto dient u eerst te uploaden, daarna kunt u er tekst aan toevoegen. Het is ook mogelijk om een volledig fotoalbum op uw Facebookpagina te plaatsen.

Waarover u het beste post, bespreken we al in ons eerste artikel. Houd dat dus zeker bij de hand. Nu geven we u nog enkele extra tips om u op weg te zetten:

- Schrijf posts die makkelijk te begrijpen vallen, en dynamisch, creatief en positief zijn. Bovendien mogen ze slechts enkele regels tellen (2 tot 3). Dan maakt u immers het meeste kans dat uw volgers ze lezen en delen met hun vrienden, waardoor die laatste eventueel ook volger van uw pagina worden door die leuk te vinden.
- Facebookgebruikers treden continu in dialoog met elkaar. Doe dat dus ook op uw eigen pagina door vragen te stellen. Zo oogst u reacties.
- Ondersteun de tekst van uw post altijd met een foto, want dat levert u veel meer Vind-ik-leuks op.
- Leg een agenda aan waarin u telkens voor een periode van twee weken de posts opneemt die u zeker wilt plaatsen. Zoals bijzondere gebeurtenissen in uw bedrijf, wedstrijden, sluitingsdagen ...

- Publiceer uw posts op het juiste moment! Klassiek is dat om 11 uur, net voor de middagpauze, en om 17 uur, net na het werk. Maar veel hangt ook af van uw doelgroep ...

- Beantwoord een reactie op een post binnen de 4 kantooruren, en maak uw antwoord niet te lang.

- Schrijft u in de je- of u-vorm? Gebruikt u smileys of niet? Een gouden tip: antwoord altijd in de stijl waarop u zelf wordt aangesproken.

Conclusie

Veel succes!

We hopen dat we u met dit artikel en het vorige goed op weg hebben gezet, zodat uw Facebookpagina een groot succes wordt. Hebt u nog vragen? Raadpleeg dan het Helpcentrum van Facebook, door op het 'tandradje' (symbool) rechts bovenaan op uw Facebookpagina te klikken en dan te kiezen voor 'Help'.

Neem deel aan een seminarie over beleggen, vanuit uw zetel!

Uw bedrijf beschikt over vrij kapitaal dat u niet meteen kunt aanwenden voor een investering? Wat als u het nu eens belegde, waardoor het mogelijk extra rendeert? U zou wel willen, maar u hebt geen tijd om daar grondig over na te denken? Volg dan online de webinars over beleggen die we geregeld organiseren. U krijgt zo suggesties over beleggingen, zonder dat u er de deur voor uit moet.

Webinar, dat is een combinatie van 'web' en 'seminar'. Het is met andere woorden een seminarie dat u live online kunt volgen. Op eenzelfde internetpagina ziet en hoort u de spreker via video en kunt u zijn of haar slides volgen.

Ondertussen kunt u in realtime vragen stellen via een chatkanaal. Na een uiteenzetting van ongeveer een halfuur worden de meest relevante vragen meteen door de spreker beantwoord. De andere komen later aan bod in één van onze publicaties, op onze website ...

Waarover?

Onze webinars handelen altijd over beleggen. Tijdens het eerste in september 2013 hadden we het over beleggen tijdens de eurocrisis. Welke alternatieve beleggingen zijn er in tijden van lage rente? Een maand later analyseerden we de huidige economische gang van zaken wereldwijd. Zowel in de VS en Europa als in de groeielanden en Japan. Welke van deze regio's bieden nog potentieel? En recent, begin december, bespraken we beleggen in converteerbare obligaties. Die kunt u op de vervaldag laten omzetten in aandelen van de instelling die de obligaties uitgaf. Wat zijn de voordelen en de risico's?

1 250

*geïnteresseerden
schreven zich in
voor onze tweede webinar*

De vraag naar informatie over beleggen is blijkbaar groot, want het succes van onze webinars is overweldigend. En het neemt steeds maar toe. Voor het eerste webinar schreven zich 900 mensen in, voor het tweede al 1 250 ... Telkens volgt ongeveer 30 % van de ingeschrevenen ook effectief live het webinar. Wie ingeschreven is maar uiteindelijk toch geen tijd heeft om het webinar live te volgen, krijgt nadien de kans om het alsnog online te bekijken. Wat velen dan ook doen.

Wat zijn de voordelen van een webinar?

- U hoeft zich niet te verplaatsen om het bij te wonen.
- Het aantal deelnemers is onbeperkt.
- Paradoxaal genoeg zijn webinars vaak interactiever dan gewone seminars. Deelnemers stellen doorgaans meer vragen, omdat ze dat niet voor een volle zaal hoeven te doen. Om u een idee te geven: gemiddeld worden 50 tot 60 vragen per webinar gesteld!

Interesse?

Houd dan onze site www.belfius.be in het oog, we informeren u tijdig wanneer er een nieuw webinar op til staat! Binnenkort kunt u daarop ook de voorbije webinars opnieuw bekijken.

! OOK ZIN OM DEEL TE NEMEN?

Dit jaar organiseren we geen nieuwe webinars meer, maar volgend jaar des te meer. Binnen het brede thema van beleggen kunnen we tal van specifieke onderwerpen aansnijden: beleggingsproducten voor professionele klanten, de macro-economie, actuele gebeurtenissen, belangrijke economische conjuncturen ... Niet te missen dus!

Individuele Pensioentoezegging (IPT) meer dan ooit het mooiste geschenk voor bedrijfsleiders

Paul Van Eesbeeck, juridisch adviseur bij en vennoot van Vereycken & Vereycken Consulting cvba

Wat hebt u als zelfstandige bedrijfsleider fiscaal gezien het liefst: dat de vennootschap een dividend uitreikt of dat ze via een Individuele Pensioentoezegging met externe verzekering een mooi pensioenkapitaal voor u opbouwt? Geloof ons vrij en kies voor het tweede, zeker nu een roerende voorheffing van 25 % op dividenden van kracht is.

Een vennootschap kan haar winst na betaling van de vennootschapsbelasting als dividend uitkeren. Of met (een deel van) de winst vóór betaling van de vennootschapsbelasting iets extra doen voor de bedrijfsleider: zijn loon verhogen of een extralegaal pensioenvoordeel opbouwen via een Individuele Pensioentoezegging (IPT) met externe verzekering.

Waar hebt u als bedrijfsleider het meest aan? Laten we even rekenen.

Niets interessanter dan een IPT

Stel: drie vennootschappen wenden jaarlijks een brutobudget van 1 000 euro aan, ten gunste van hun 50-jarige bedrijfsleiders en dat 15 jaar lang (tot hun 65e dus), in de vorm van respectievelijk een loonsverhoging, een dividenduitkering en een IPT via een externe verzekering.

Uit onderstaande tabel blijkt duidelijk dat de IPT het grootste netto-kapitaal oplevert (ongeacht of een eindbelasting van 16,5 % of van 10 % wordt geheven). Zeker sinds dit jaar de verlaagde roerende voorheffing (RV) van 21 % geschrapt is voor tal van vennootschappen opgericht sinds 1994, waardoor de IPT nog beter uit de verf komt ten opzichte van een dividenduitkering.

En wat met het plan om de winst in de vennootschap te laten, ‘op te potten’ tot de pensioenleeftijd en dan als een liquidatiebonus uit te keren door de vennootschap te ontbinden? Normaal gezien wordt die tegen slechts 10 % belast, maar dat is binnenkort verleden tijd. Bij een begrotingscontrole is beslist om vanaf 1 oktober 2014 ook liquidatieboni tegen 25 % te belasten. Dat plan vergt trouwens een ontbinding van de vennootschap, wat niet nodig is bij een IPT.

Uit de tabel blijkt ook dat het verschil tussen een dividenduitkering en een loonsverhoging niet zo groot meer is. Dat zou een vennootschap voor haar bedrijfsleider(s) ertoe kunnen verleiden om een loonsverhoging (ietwat ‘duurder’ dan een dividenduitkering) te combineren met een IPT (veel ‘goedkoper’ dan een dividenduitkering).

Vooraf naar het einde van een loopbaan toe kan zelfs een vrij bescheiden loonsverhoging het voor een vennootschap mogelijk maken om op het einde een aanzienlijk bedrag bij te storten in de IPT met externe verzekering. Stijgt in het laatste actieve jaar van de bedrijfsleider zijn loon, dan kan de vennootschap een hogere premie storten die fiscaal aftrekbaar is. Premies zijn immers aftrekbaar zolang het wettelijke pensioen en het aanvullende bedrijfspensioen samen niet meer dan 80 % van het laatste brutoloon van de bedrijfsleider bedragen. Stijgt dat loon, dan stijgt dus ook het premiebedrag dat aftrekbaar is. En dankzij de terugwerkende kracht kon plots ook de voorbije jaren een hogere premie worden betaald. Al die te weinig gestorte premiebedragen kan de vennootschap dan nog storten en fiscaal aftrekken.

“Een IPT met externe verzekering die nog kort voor de pensionering wordt gesloten of (fors) verhoogd, roept bij de fiscus vragen op.”

Maar het is niet zeker of de fiscus een dergelijke constructie aanvaardt:

- De 80 %-grens wordt berekend op basis van het (laatste) normale brutoloon. Het adjectief ‘normale’ is expliciet in de wet opgenomen om misbruiken te voorkomen waarbij het loon op het einde van de loopbaan fors opgekrikt wordt om zo nog gauw een aanzienlijk bedrag te kunnen storten.
- Een IPT met externe verzekering die nog op de valreep, kort voor de pensionering, wordt gesloten of (fors) verhoogd, roept bij de fiscus vragen op.

	Loonsverhoging	Dividend belast tegen RV van 25 %	Dividend belast tegen RV van 21 %	IPT eenmalig belast tegen 16,5 %	IPT eenmalig belast tegen 10 %*
Jaarlijks brutobudget	1 000,00 EUR	1 000,00 EUR	1 000,00 EUR	1 000,00 EUR	1 000,00 EUR
Nettokapitaal op 65 jaar	8 111,92 EUR (100 %)	9 207,76 EUR (114 %)	9 698,96 EUR (120 %)	13 162,82 EUR (162 %)	14 274,58 EUR (176 %)

* Deze eindbelasting wordt geheven indien de zelfstandige bedrijfsleider ouder dan 65 jaar is en effectief tot die leeftijd actief is geweest.

Een flexibele oplossing voor wie plots te weinig personeel heeft

Uw medewerker heeft een auto-ongeval gehad, en zal dus een tijd afwezig zijn. Gelukkig vindt u relatief snel een vervanger. In dergelijke onverwachte schorsingssituaties sluit u het best een vervangingsovereenkomst voor onbepaalde duur (max. 2 jaar). Een flexibel contract, precies zoals u nodig hebt, want u weet niet zeker hoelang uw medewerker afwezig zal zijn. De vervangingsovereenkomst heeft enkele bijzondere kenmerken. We overlopen ze.

Bijzondere kenmerken

Naast de verplichte vermeldingen die u ook in een gewone arbeidsovereenkomst vindt, heeft de vervangingsovereenkomst enkele bijzondere kenmerken.

Reden en identiteit van vervangen werknemer

De vervangingsovereenkomst moet verplicht de reden van de vervanging (ziekte, opname van tijdskrediet ...), de identiteit van de werknemer die wordt vervangen en de voorwaarden van indienstneming, vermelden.

Nooit meer dan twee jaar

U mag de vervangingsovereenkomst voor bepaalde duur, voor onbepaalde duur of voor een duidelijk omschreven werk sluiten, maar ze mag nooit meer dan twee jaar beslaan (tenzij bij de opname van tijdskrediet). Overschrijdt u deze termijn, dan gelden dezelfde voorwaarden als die van een overeenkomst voor onbepaalde tijd.

Nooit méér uren presteren

De vervanger mag in principe niet méér uren presteren dan de vervangen werknemer. Minder mag wel: een voltijdse werknemer mag twee of meer deeltijdse werknemers vervangen waarvan de arbeidsovereenkomst volledig geschorst is.

→ VOORBEELD 1

Jan Thijs werkt halftijds voor de onderneming Kieselsteen en wordt ziek. Zijn vervanger Piet Jagers kan evenveel uren aan de slag als Jan, niet meer. Piet kan wel voltijds aan de slag als er nog een tweede deeltijdse persoon vervangen moet worden.



TIP

Neem altijd een proefperiode in uw vervangingsovereenkomst op.

→ WILT U LIEVER GEEN ABONNEE BLIJVEN?

Bel dan naar het gratis nummer 0800 99900.

Deze nieuwsbrief werd met zorg samengesteld aan de hand van bronnen en referenties van goede kwaliteit. Belfius Bank kan niet verantwoordelijk gesteld worden voor (het gebruik van) de informatie in deze publicatie. Er werden in deze publicatie artikels overgenomen uit volgende publicaties van Kluwer: Life and benefits nr. 4/2013, Vraag en antwoord kmo nr. 5/2013. Noch deze publicatie, noch gedeelten ervan mogen worden gereproduceerd of opgeslagen in een retrievalsysteem, en evenmin worden overgedragen in welke vorm of op welke wijze dan ook, elektronisch, mechanisch of door middel van fotokopieën, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. De verwerking van uw persoonlijke gegevens is onderworpen aan de wet van 08-12-1992 betreffende de bescherming van het privéleven. Ze worden opgenomen in ons marketingbestand. U kunt uw recht op inzage en rechtzetting schriftelijk uitoefenen.

Prijs: € 29/jaargang, incl. btw
 Contact: nadine.debaere@belfius.be
 © 2013 - Alle rechten voorbehouden

NEWS ZELFSTANDIGEN
 in samenwerking met Kluwer (www.kluwer.be)

 **Kluwer**
 a Wolters Kluwer business



Flexibel indien onbepaalde duur

In een vervangingsovereenkomst voor onbepaalde tijd mag u immers opnemen dat het contract eindigt als de te vervangen werknemer terug zijn functie opneemt en dat de opzeggingstermijn dan korter zal zijn.

→ VOORBEELD VAN EEN CLAUSULE

“De vervangingsovereenkomst werd gesloten voor onbepaalde tijd en zal ontbonden worden na afloop van de afwezigheid van de werknemer <naam invullen> en dat met inachtneming van een opzeggingstermijn van <aantal invullen> kalenderdagen.”

Een overeenkomst voor bepaalde tijd loopt in principe ten einde wanneer de reden voor de vervanging ten einde is. Zonder opzeggingstermijn of -vergoeding, maar ook zonder flexibiliteit: de overeenkomst stopt op een vooraf bepaalde dag. Wilt u de overeenkomst vroeger stoppen, dan moet u een verbrekingsvergoeding betalen (normaal gezien voor de resterende periode van het contract). Blijft de vervangen werknemer langer afwezig dan voorzien, dan moet u een nieuwe kortere overeenkomst sluiten.

Goed om te weten

Voor de beëindiging van een vervangingsovereenkomst volstaat het niet dat de te vervangen werknemer opnieuw aanwezig is in de onderneming voor een willekeurige functie. Hij moet geschikt zijn om zijn oorspronkelijke functie, waarvoor hij werd vervangen, opnieuw uit te voeren.