

News Medische beroepen

September 2013

Normale vruchtgebruikconstructies kunnen fiscaal door de beugel

Oefent u uw zelfstandige activiteit uit via een vennootschap, in een pand dat uw eigendom is? Door een vruchtgebruikconstructie op te stellen, kunnen jullie beiden voordelen genieten - waaronder een belastingbesparing voor de vennootschap. De fiscus controleert vruchtgebruikconstructies wel grondig, om fiscaal misbruik uit te sluiten.

Als u een vruchtgebruikconstructie opstelt, koopt u zelf een pand en verkoopt u het vruchtgebruik daarvan voor een bepaalde periode aan uw vennootschap. Het vruchtgebruik is het recht om het genot van het pand te hebben maar ook de verplichting om het in stand te houden. De vennootschap kan het pand gebruiken voor haar activiteiten of het verhuren.

De blote eigendom blijft bij u als natuurlijke persoon, maar alle kosten zoals interesten op leningen, onroerende voorheffing, btw en verzekeringen zijn ten laste van de vennootschap. De waarde van het vruchtgebruik kan de vennootschap wel gespreid over de duur ervan afschrijven, waardoor ze een belastingbesparing realiseert. En is de periode van het vruchtgebruik voorbij, dan bent u opnieuw de volle eigenaar van het pand.

Doorn in het oog

De voordelen van een vruchtgebruikconstructie zijn een doorn in het oog van de fiscus. Als die kan bewijzen dat u een bepaalde verrichting hebt gedaan om, in strijd met de fiscale doelstellingen, belastingen te besparen, kan ze die als 'fiscaal misbruik' beschouwen. De fiscus belast u dan alsof u die verrichting niet hebt gedaan.

Alleen als u het tegenbewijs van het 'fiscaal misbruik' levert, moet de fiscus de verrichting aanvaarden. Dat kunt u doen door niet-fiscale motieven aan te voeren (bv. familiale motieven, efficiënte organisatie van uw praktijk).

“Als u een vruchtgebruikconstructie opstelt, koopt u zelf een pand en verkoopt u het vruchtgebruik daarvan voor een bepaalde periode aan uw vennootschap.”



- ➔ **FISCAAL NIEUWS** p. 1
Normale vruchtgebruikconstructies kunnen fiscaal door de beugel
- ➔ **FISCAAL NIEUWS** p. 3
Onoerend goed uit een vennootschap halen: wat zijn de opties?
- ➔ **PROFESSIONEEL LEVEN** p. 4
Facebook: tips voor een sociaal succesverhaal!
- ➔ **PROFESSIONEEL LEVEN** p. 6
Bankieren online en onderweg, op maat van professionals!

Eerst nagaan

U wilt zekerheid over de fiscale gevolgen van een geplande (complexe) verrichting? Vraag dan eerst bij de rulingcommissie een 'ruling' of een 'voorafgaande beslissing' aan. Daarin stelt de fiscus vast hoe de (fiscale) wet toegepast wordt op uw bijzondere situatie.

Let op, het moet gaan om een situatie die op fiscaal vlak nog geen uitwerking heeft gehad. Als er al een geschil is ontstaan, kunt u geen 'ruling' meer aanvragen (bv. als er al een zaak hangende is bij de rechtbank).

De rulingcommissie beoordeelt de fiscale gevolgen van vruchtgebruikconstructies aan de hand van de feitelijke en juridische gegevens. Belangrijk daarbij is uiteraard ook de berekening van de waarde van het vruchtgebruik - want die wordt afgeschreven door de vennootschap en aan de blote eigenaar betaald. Die berekening wordt geval per geval onderzocht. Daarbij wordt gekeken naar:

- de staat waarin het goed zich bevindt;
- de nog uit te voeren werken;
- de kosten die gepaard gaan met de vestiging van het vruchtgebruik (zoals notariskosten en registratierechten);
- de kosten die gepaard gaan met de werkelijke bestemming die de vennootschap aan het onroerende goed zal geven (bv. eigen gebruik, verhuur, intensief gebruik, slijtage).

“De fiscus controleert of de fiscale regels goed worden nageleefd, tijdens alle fasen van een vruchtgebruikconstructie.”

Een normale vruchtgebruikconstructie kan

In principe is een 'ruling' alleen van toepassing voor de aanvrager zelf. Toch kunnen 'rulings' over een situatie die vergelijkbaar is met die van u, nuttig zijn in een discussie met de fiscus. Zo publiceerde de rulingcommissie onlangs een interessante 'ruling' waaruit blijkt dat een normale vruchtgebruikconstructie, gebaseerd op normale waarden en aangegaan tegen normale voorwaarden, geen probleem is.

Tips voor een fiscaal aanvaardde vruchtgebruikconstructie

- Koop het pand bij voorkeur van een derde.
- Gebruik minstens 50 % van het onroerende goed voor beroepsdoeleinden (de beroepspraktijk).
- Verkoop het vruchtgebruik voor 20 tot 30 jaar.
- Waak erover dat de waarde van het vruchtgebruik correct bepaald is.
- Zorg ervoor dat u niet-fiscale motieven hebt.
- Pas indien nodig het maatschappelijke doel in de statuten aan.

Voorbeeld

Twee paramedici besluiten een pand waarvan ze de volle eigenaar zijn en dat ze grotendeels voor hun praktijk gebruiken, in een bvba onder te brengen. Ze willen aan die vennootschap het vruchtgebruik van het pand verkopen, voor 25 jaar. De fiscus zou het verkopen van het vruchtgebruik als fiscaal misbruik kunnen bestempelen en de vergoeding aan de paramedici voor het vruchtgebruik kunnen beschouwen als een huurinkomen.

De rulingcommissie is echter van oordeel dat de bvba de kosten die gepaard gaan met het vruchtgebruik effectief mag aftrekken omdat die verband houden met haar maatschappelijk doel (de uitbating van een paramedische praktijk en de verhuring aan derden) en omdat ze gedaan of gedragen zijn om belastbare inkomsten te verwerven of te behouden.

Deze vruchtgebruikconstructie stelt dus geen problemen.

Controleactie door de fiscus

De fiscus houdt dit jaar een actie waarbij hij controleert of de fiscale regels voor vruchtgebruikovereenkomsten goed worden nageleefd, en dat tijdens alle fasen ervan.

- Wat de **eerste fase** betreft, gaat de fiscus na of de waarde van het vruchtgebruik op een correcte en economische manier is bepaald.
- Wat de **tweede fase** (de duur van het vruchtgebruik) betreft, gaat de fiscus na of de kosten wel gemaakt zijn om reële prestaties te vergoeden. Kosten moeten verband houden met het maatschappelijke doel of de werkelijke activiteit van de vennootschap, opdat die kosten op grond van artikel 49 van het WIB 92 fiscaal aftrekbaar zijn.
- Wat de **derde fase** (het einde van het vruchtgebruik) betreft, gaat de fiscus na of u op het moment dat u opnieuw volle eigenaar wordt en gratis het onroerende goed verwerft, op een voordeel van alle aard moet worden belast. Dat kan het geval zijn als de vruchtgebruiker bepaalde verbouwings-, verbeterings- en veranderingswerken (geen gewone herstellings- en verbeteringswerken, zelfs niet als de waarde van het pand erdoor is gestegen) heeft betaald en u op het einde van het vruchtgebruik de waarde van de gebruikte materialen en het arbeidsloon niet hebt vergoed. De fiscus kan dan u als blote eigenaar belasten op een voordeel van alle aard of de vennootschap als vruchtgebruiker belasten op een abnormaal en goedgunstig voordeel. ■

Onroerend goed uit een vennootschap halen: wat zijn de opties?

Op een bepaald ogenblik kan het beter zijn om een onroerend goed van een vennootschap over te hevelen naar het privévermogen van één of alle vennoten. Om het te beschermen tegen het ondernemingsrisico, om het te kunnen opnemen in een successieplanning ... Dat kan, maar moet op een marktconforme manier gebeuren. We overlopen de mogelijkheden.

Verkoop aan één of alle vennoten

De meest evidente oplossing is dat de vennootschap het onroerende goed verkoopt aan één of alle vennoten. Maar dat is vaak ook een dure oplossing:

- De kopende vennoot moet voldoende middelen hebben om het goed te kopen en om het verkooprecht (registratierechten) te betalen (10 % voor onroerende goederen gelegen in het Vlaamse gewest en 12,5 % voor onroerende goederen gelegen in de twee andere gewesten).
- De meerwaarde die de vennootschap bij de verkoop realiseert, is onderworpen aan vennootschapsbelasting.

Opname in privévermogen door een vereffening

Een andere oplossing is dat het onroerende goed wordt toebedeeld aan de vennoten ten gevolge van de vereffening van de vennootschap. De vereffening is het geheel van rechtshandelingen die plaatsvinden in de periode tussen de ontbinding en het definitief verdwijnen van de vennootschap. Daarbij worden de lopende zaken afgehandeld en worden uiteindelijk de activa onder de vennoten verdeeld, na betaling van de schulden.

Maar ook deze oplossing heeft een prijskaartje:

- Op de meerwaarde – het verschil tussen de nettoboekwaarde van het onroerende goed en de werkelijke waarde bepaald door de fiscus – is vennootschapsbelasting verschuldigd. Dat verschil kan al snel groot zijn, als het onroerende goed al grotendeels afgeschreven is. Nu denkt u misschien: de vennootschap heeft het onroerende goed niet verkocht, dus die meerwaarde is toch niet gerealiseerd? Maar dat maakt voor de wetgever niets uit.
- De verdeling van het maatschappelijk vermogen (waaronder het onroerende goed) wordt als een dividenduitkering beschouwd. En het verschil tussen die uitkering in geld, effecten of enige andere vorm en het werkelijk gestorte, gerevaloriseerde kapitaal – de liquidatiebonus dus – wordt momenteel onderworpen aan 10 % bevrijdende roerende voorheffing, maar vanaf 1 oktober 2014 aan 25 % bevrijdende roerende voorheffing!
- Bovendien moeten de ene of meerdere vennoten die de liquidatiebonus ontvangen, het verkooprecht (10 of 12,5 % registratierechten) betalen.

“Als een personenvennootschap maatschappelijke goederen in onverdeeldheid aan alle vennoten samen afgeeft, is enkel het algemeen vast recht van 25 euro verschuldigd.”

Geen verkooprecht indien afgifte in onverdeeldheid door personenvennootschap

Als een personenvennootschap (vof, Comm. V., bvba of LV) maatschappelijke goederen in onverdeeldheid aan alle vennoten samen afgeeft, moet enkel het algemeen vast recht van 25 euro betaald worden. De afgifte moet wel gebeuren in verhouding tot de respectieve rechten van de vennoten in de vennootschap.

Wanneer de vennoten later uit onverdeeldheid treden, wordt het verdelingsrecht (2,5 % in het Vlaamse gewest, 1 % in de twee andere gewesten) geheven. Plus alsnog het verkooprecht, tenzij:

- a) het onroerende goed verkregen wordt door de vennoot die het des tijds heeft ingebracht; of
- b) de vennootschap het verkooprecht al betaald had bij het verkrijgen van het onroerende goed en dat de vennoot die het uiteindelijk verkrijgt, op het moment van de inbreng al deel uitmaakte van de vennootschap.

Is er maar één vennoot, dan moet het onroerende goed uiteraard niet meer verdeeld worden en zijn er dus geen verdelingsrechten meer te betalen. Wordt daarbij ook aan bovenstaande voorwaarden voldaan, dan moet er evenmin een verkooprecht betaald worden en is enkel het vast recht van 25 euro verschuldigd.

“Opgelet, de schrapping van het verkooprecht geldt enkel voor personenvennootschappen.”

Opgelet, de schrapping van het verkooprecht geldt enkel voor personenvennootschappen. Als een kapitaalvennootschap (nv, Comm. VA, cvba en cvba) een onroerend goed in onverdeeldheid aan bijvoorbeeld twee vennoten afgeeft, is wel meteen het verkooprecht verschuldigd.

En wat als de personenvennootschap vroeger een kapitaalvennootschap was? Op zich is dat geen probleem. Tenzij de omzetting enkel om fiscale redenen doorgevoerd is, want dat zou wel eens onder de toepassing van de antimisbruikbepaling kunnen vallen. ■

Facebook: tips voor een sociaal succesverhaal!

In 2012 won PozO of Paramedische OogZorg Oostende, een onderneming gespecialiseerd in hulpmiddelen voor slechtziende senioren, maar liefst 5 000 euro reclamebudget door deel te nemen aan een wedstrijd van Belfius Bank ter ondersteuning van jonge ondernemingen. Vandaag getuigen de bedrijfsleider Luc Mangodt en zijn zoon Bert over hoe zij via Facebook hun andere bedrijf, 'B&M optiek low vision', in de kijker zetten. Een inspirerend verhaal.

Tom Dejonghe - copywriter Marketing Communication - Belfius Bank

'B&M optiek low vision' is al sinds 2011 actief op Facebook, en slaagt erin om dat ook effectief te blijven, in tegenstelling tot nogal wat andere bedrijven waarvan de Facebookpagina op sterven na dood is. De pagina van 'B&M optiek low vision' daarentegen leeft!

Bedrijfsleider Luc Mangodt en zijn zoon Bert - de specialist sociale media des huizes - zijn er immers rotsvast van overtuigd dat hun activiteiten op Facebook bijdragen tot het succes van hun bedrijf. En misschien bent ook u overtuigd van de meerwaarde, na het lezen van hun relaas?

"Communicatie via de sociale media maakt onze zaak top-of-mind bij lokale inwoners."

Zet niet op alle sociale media in: maak een keuze

Bert: "Alles begint met een keuze van socialemediaplatformen waarop u actief wilt zijn. We beperken ons tot twee platformen, waaronder het bekendste: Facebook. Op alle platformen actief zijn is immers onmogelijk; daarvoor zijn er te veel. Ons motto is: liever geen pagina dan een niet-actieve pagina. Want als iemand een vraag stelt via de sociale media en geen antwoord krijgt, houdt hij een wrange nasmaak over, wat een slechte weerslag heeft op het bedrijf."

62 %

Bijna twee derde van de Belgen die toegang hebben tot het internet, heeft een Facebookprofiel (bron: cijfers gepubliceerd in januari 2013, door het Interactive Advertising Bureau Belgium (IAB Belgium) en Insites Consulting).

Bereik schijnbaar onbereikbare doelgroepen

Luc: "Met onze Facebookpagina kunnen we jongeren tussen 16 en 32 jaar aanspreken, een doelgroep die we via onze andere kanalen, zoals een lokaal weekblad waarin we adverteren, niet bereiken."

Plaats leuke, emotionele posts die uw imago opbouwen

Bert: "Via de sociale media willen we uitdragen dat onze zaak een gezellig familiebedrijf is, dat we een goede service willen bieden en dat we de levenskwaliteit van mensen willen verbeteren. We posten leuke, emotionele berichten die daar het bewijs van leveren. Zo postten we een foto van onze voltallige crew ter gelegenheid van het 10-jarig bestaan van 'B&M optiek low vision'. En riepen we recent nog onze volgers op om oude brillen in te leveren in onze zaak, voor slechtzienden in Gambia. Maar ook een post met een foto van een mooi ingerichte etalage kan succes oogsten. Denk niet dat klanten daarin niet geïnteresseerd zijn, want dat zijn ze wel!

Wedstrijden organiseren we ook wel af en toe, vooral in de zomer. Zo moesten onze volgers onlangs raden waar we een foto hadden genomen van een set nieuwe zonnebrillen. De winnaars kregen een gloednieuwe sporttas."

"We beperken ons tot 2 à 3 posts per week, omdat we dan meer 'likes' krijgen."

Post niet te veel over producten, dat kan klanten afschrikken

Luc: "Over onze producten posten we niet al te vaak, omdat we gemerkt hebben dat ons aantal volgers dan daalt. Maar dat wil niet zeggen dat we helemaal niets over onze commerciële acties via de sociale media verspreiden. We delen bijvoorbeeld wel het beeld van onze advertentie en vragen onze volgers wat ze ervan vinden."

Post niet te veel

Bert: "Aangezien we ons merk breed willen uitdragen, beperken we ons tot 2 à 3 posts per week. Uit de praktijk is immers gebleken dat we dan meer 'likes' krijgen. We gaan dus eerder voor kwaliteit dan voor kwantiteit."

Deel posts van andere lokale ondernemers, en krik zo elkaars zichtbaarheid en verkoop op

Luc: "We willen de handelszaken uit Oostende die dezelfde soort boodschap als die van ons uitdragen, via de sociale media bundelen door elkaars Facebookposts te delen op schermen in de verschillende zaken. Zo zetten we elkaar in de kijker en ontstaat er een synergie, omdat we in elkaars vijvers van klanten kunnen vissen. Dit is een efficiënte én goedkope manier van reclamevoering."

Pak klachten publiekelijk, op Facebook, aan

Bert: "Als iemand een klacht heeft, mag hij die gerust op onze Facebookpagina plaatsen. We zullen dan wel zo snel mogelijk communiceren en het probleem publiekelijk via onze pagina oplossen, zodat de communicatie een positieve weerslag op ons bedrijf krijgt. Zo weten onze volgers immers dat we naar onze klanten luisteren en dat we ons over hun problemen ontfermen."

Luc: "Natuurlijk zijn er grenzen: als iemand op onze Facebookpagina begint te schelden, gaan we daar niet dieper op in en nodigen we die persoon uit om zijn probleem persoonlijk in de zaak te bespreken."

Blijf actief

Bert: "Als u eenmaal via Facebook begint te communiceren, moet u dat blijven doen. Dat betekent dat u niet alleen regelmatig moet posten, maar ook dagelijks de pagina moet opvolgen. Daarom zijn zowel mijn vader als ikzelf beheerder van onze pagina. We kunnen ze beiden via onze smartphones in het oog houden, waar we ook zijn."

"Vraag aan al uw vrienden en kennissen om de pagina te ' liken', zo stijgt het aantal volgers."

Communiceren via sociale media is arbeidsintensief, maar loont

Bert: "Zeker in het begin neemt het opstellen en plaatsen van een post of wedstrijd gemakkelijk een uur in beslag. Tenminste als u kwaliteit wilt brengen, wat noodzakelijk is. Daardoor mag u zich echter niet laten afschrikken, want hoe vaker u post, hoe vlotter dat lukt."

En actief zijn via sociale media loont echt wel. Door regelmatig met onze volgers te communiceren, praten zij op hun beurt met hun vrienden en kennissen over onze zaak. Onze communicatie via de sociale media stimuleert dus mond-tot-mondreclame, waardoor onze zaak top-of-mind wordt bij de lokale inwoners. Zo denken ze eerst aan onze zaak wanneer ze een bril willen kopen."

Zin om ook actief te worden op Facebook?

Lees dan zeker onze volgende nieuwsbrief, waarin we dieper ingaan op hoe u dat concreet doet. Neem ondertussen zeker een kijkje op de Facebookpagina van 'B&M optiek low vision' <http://on.fb.me/18n8LuT>, en 'like' gerust ook de pagina's van Belfius Bank: www.facebook.com/Belfius en www.facebook.com/BelfiusJong. Inspiratie troef!

Facebook als deel van een marketingmix!

Uiteraard volstaat het niet om alleen via Facebook te communiceren, want zo bereikt u niet alle potentiële klanten. Facebook dient deel uit te maken van een gevarieerde marketingmix. "Zo adverteren we ook in een lokaal weekblad en hebben onze beide ondernemingen een website. Voor PozO voeren we in 2013 zelfs zeer succesvol campagne via een lokale televisiezender mede dankzij de 5 000 euro aan reclamebudget die we hebben gewonnen door deel te nemen aan een wedstrijd van Belfius Bank." Daarmee wenste Belfius lokale ondernemingen te ondersteunen en zo de lokale economie aan te zwengelen.

Bankieren online en onderweg, op maat van professionals!

Niet alleen veel particulieren maar ook veel zelfstandigen, vrije beroepers en bedrijfsleiders bankieren online en/of mobiel. Vandaar dat we momenteel een vernieuwde versie van ons Business online bankieren lanceren. Een interactief platform waarop u én kunt internetbankieren én zich kunt informeren over ons aanbod. Daarnaast zullen we aan onze succesvolle apps voor mobiel bankieren Belfius Direct Mobile en Belfius Direct Tablet enkele functies toevoegen gericht op de specifieke behoeften van het bankieren voor professioneel gebruik. Voor elke vernieuwing vertrokken we vanuit uw wensen ...

Vroeger leek het internet vooral een enorme encyclopedie, boordevol gegevens over elk mogelijk onderwerp. Ook onze website was hoofdzakelijk een bron van heldere informatie over onze oplossingen. Vandaag wordt het internet echter meer en meer een interactief gebruiksinstrument dankzij de steeds verder evoluerende technologieën.

Die evolutie is ook zichtbaar op onze website www.belfius.be. Het businessluik ervan ondergaat momenteel een metamorfose. Het wordt een interactief platform - waarbij we de beschikbare informatie opgefrist en verrijkt hebben - verweven met functies waarmee u online uw bankzaken kunt regelen. Zo garanderen we dat u steeds de juiste informatie en ondersteuning bij de hand hebt terwijl u uw bankzaken uitvoert.

Dat klinkt als Belfius Direct Net (BDN) - de e-bankingoplossing die we vandaag aan onze particuliere klanten aanbieden, en dat is niet toeval. Het platform zal een nieuwe versie van BDN zijn, maar op maat van professionals. Hierdoor kunt u uw privé- en businessbankieren gemakkelijk in eenzelfde sessie combineren.

De vroegere e-bankingoplossing voor professionele klanten Belfius Direct Net Business verdwijnt zodra al onze klanten overgestapt zijn naar het vernieuwde BDN.

“Online en/of mobiel bankieren is bij Belfius altijd gratis!”

Wat heeft het nieuwe Belfius Direct Net voor professionals te bieden?

Mogelijkheden Belfius Direct Net (Business)

- Online uw bankzaken regelen: uw rekeningen beheren, betalingen uitvoeren, intekenen op bepaalde producten en diensten van Belfius ...
- Permanent en met één oogopslag zicht hebben op alle producten en diensten die u bij ons hebt. Dit overzicht wordt stelselmatig uitgebreid en kunt u volledig personaliseren.
- Verklarende informatie over onze producten en diensten opzoeken aangezien die zich in dezelfde omgeving bevindt.

- Via tools producten en diensten selecteren, vergelijken en simuleren. De resultaten kunt u nadien met uw specialist Business Banking bespreken om tot de beste oplossing te komen.
- Gemakkelijk en snel online hulp krijgen, ondersteuning van een Belfius-medewerker krijgen en Belfius-bank of uw specialist Business Banking contacteren. U belt ons of wij bellen u, nu of later - zoals u het wenst.

“Dankzij de extra functies in Belfius Direct Net, speciaal ontwikkeld voor businessklanten, behoudt u altijd het overzicht.”

Extra functies op expliciete vraag van onze klanten

- **Een duidelijke scheiding tussen uw privé- en professionele bankzaken en dus ook rekeningen**
Eens ingelogd, kunt u via de tabbladen ‘Particulieren’ en ‘Business’ met één muisklik tussen uw privé- en professionele bankzaken wisselen zonder dat u daarvoor een nieuwe sessie hoeft te starten. Op beide tabbladen vindt u onder ‘Mijn overzicht’ uw voornaamste producten en dus ook uw rekeningen. Voortaan zijn uw professionele en privébankzaken strikt gescheiden.
- **Al uw producten zijn gegroepeerd per entiteit**
Hebt u meerdere professionele entiteiten, dan kunt u telkens wanneer u van het tabblad ‘Particulieren’ overschakelt naar het tabblad ‘Business’ of wanneer u via dat laatste tabblad inlogt, in een dialoogvenster kiezen van welke van uw professionele entiteiten u uw producten en diensten wilt zien.
- **Bekijk uw saldi met één muisklik**
In het dialoogvenster waarvan hiervoor sprake, kunt u ook met één muisklik het saldo van uw zichtrekening en beleggingen zien. Dit per entiteit én gescheiden volgens professioneel/privé. Zo hebt u uiterst snel zicht op de totale financiële situatie van een entiteit en van uw totale vermogen.

- Een flink aantal functionaliteiten die u helpen bij het regelen van uw dagelijks bankieren zijn uitgebreid en gebruiksvriendelijker gemaakt.

Denk hierbij aan:

- SEPA Direct Debit;
- betaalopdrachten;
- de Europese domiciliëring;
- verzenden, opvolgen en beheren van bestanden;
- dagrapporten van uw rekeningen opvragen;
- online toekennen en beheren van voorbereidingsrol en consultatierol aan uw medewerkers;
-

Ontdek alle nieuwigheden van Belfius Direct Net

Benieuwd wat het nieuwe Belfius Direct Net u allemaal te bieden zal hebben?

Bekijk de demo's op www.belfius.be/business/BDNnewnl.

Wanneer schakelt u over naar het nieuwe BDN?

Om organisatorische redenen kunnen we niet al onze professionele klanten tegelijkertijd laten overschakelen. De eersten doen dat vanaf 10 september 2013, de laatsten tegen half december 2013. We brengen u uiteraard vooraf op de hoogte van wanneer u precies zult overschakelen. En ook over de vernieuwingen zelf zullen we nog uitgebreid communiceren via onze verschillende kanalen.

Uw bankzaken regelen, ook onderweg

Mogelijk gebruikte u als particulier op uw smartphone al eens onze app voor mobiel bankieren Belfius Direct Mobile. Of de tabletversie daarvan, Belfius Direct Tablet? Beide apps scoren bijzonder goed: Belfius Direct Mobile krijgt zowel in de App Store als in Google play 4,6 op 5, Belfius Direct Tablet behaalt in Google play ook 4,6 op 5 en in de App Store zelfs 4,7 op 5. We zijn fier dat we de beste scores halen van alle apps gelanceerd door de verschillende banken.

Voor wie de apps nog niet kent, overlopen we kort even wat u ermee kunt doen. **Zonder cardreader**, alleen met uw paswoord en in alle veiligheid:

- het saldo van uw privé- en professionele rekeningen raadplegen;
- een overschrijving uitvoeren;
- uw kredietkaarten beheren zoals de limieten aanpassen en MasterCard Prepaid opladen;
- een uitgave opzoeken in de historiek van uw privé- en professionele rekeningen;
- de uitgavenstaten van uw MasterCard (Prepaid) raadplegen.

De tijd was rijp om deze succesvolle apps ook in een versie voor professionals te lanceren. Ze bieden u de geapprecieerde comfortabele gebruikservaring, mét een aantal extra voordelen/functionies:

- Het totaalbedrag dat u per week mag overschrijven naar derden ligt hoger dan bij particulieren, namelijk op 10 000 euro.
- Uw rekeningen zijn per entiteit gegroepeerd, net zoals dat in de nieuwe versie van Belfius Direct Net het geval is.

En we gaan ons geenszins tot deze bancaire apps beperken. We willen er ook aanbieden die u ondersteunen bij de uitoefening van uw professionele activiteit. Zoals Xpenditure by Belfius: deze app digitaliseert onkostennota's en verwerkt ze automatisch. Zo bespaart u heel wat tijd!

200 000

Aantal downloads van Belfius Direct Mobile voor smartphones sinds de lancering in december 2012



>> Download de app of registreer u op <https://belfius.xpenditure.com/register/nl>.

Download onze apps voor smartphone & tablet



Download nu de ★★★★★
Belfius Direct apps voor
smartphone & tablet.



Gemiddelde waardering op 05/07/2013
V.U. Dirk Smet, Belfius Bank NV, Pachecolaan 44, 1000 Brussel - IBAN BE23 0529 0164 6991 -
BIC GKCCBEBB - RPR Brussel BTW BE 0403 201 185 - FSMA nr 19649 A

Belfius
Bank & Verzekeringen

Conclusie

Met onze vernieuwde oplossingen voor online en/of mobiel bankieren hopen we uw behoeften meer dan ooit optimaal te kunnen vervullen. Maar daar laten we het niet bij. Want behoeften veranderen logischerwijs voortdurend. Ons aanbod zal dus mee evolueren met nieuwe functies en nieuwe apps, om uw behoeften te kunnen blijven vervullen. We blijven zoeken naar innovaties die bankieren vlotter, duidelijker en aangenamer maken. Dat kunnen we alleen door continu aan onze klanten te vragen of ze tevreden zijn en of ze nieuwe mogelijkheden wensen. Want wij zijn pas tevreden, als u dat bent!

→ 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: Professioneel vermogensadvies nr. 6/2013. Noch deze publicatie, noch gedeelten ervan mogen worden gereproduceerd of opgeslagen in een retrievalstelsel, 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 MEDISCHE BEROEPEN
in samenwerking met Kluwer (www.kluwer.be)

Kluwer
a Wolters Kluwer business

