

News Ondernemers

Maart 2014



Belfius
E-Fleet

Lease elektrische wagens tegen een minieme meerkost!

Waarom koos u tot nu toe niet voor elektrische bedrijfswagens? De prijs? Het beperkt aantal laadpunten en dus aflegbare kilometers? Dat is allemaal verleden tijd, dankzij Belfius E-Fleet: een groene mobiliteitsoplossing die leasing van elektrische wagens combineert met andere duurzame vervoermiddelen ... Uniek op de Belgische markt!

Al meer dan 100 jaar geleden werd er over elektrische wagens nagedacht. Maar benzine- en dieselauto's hadden twee doorslaggevende voordelen. Ze waren ten eerste goedkoper. En ten tweede kon de chauffeur onderweg bijtanken, zodat langere tochten mogelijk werden. Onderweg een elektrische auto opladen was zo goed als onmogelijk. Daarmee leek het lot van die laatste bezegeld. Tot vandaag. Want als u kiest voor Belfius E-Fleet, de oplossing die Belfius Auto Lease samen met o.a. de NMBS en Electrabel uitwerkte, vallen de nadelen van elektrische wagens weg of worden ze omzeild.

Nauwelijks meerkost

Als u een elektrische wagen aankoopt, is die gemiddeld nog altijd aan de bron iets duurder dan een vergelijkbaar benzine- of dieselmodel. Maar wat als u die auto nu eens kon leasen? Dat is het basisidee van Belfius E-Fleet, een formule voor operationele leasing van elektrische wagens.

Operationele leasing houdt in dat u de wagen(s) kiest, waarna Belfius Auto Lease die aankoopt en aan u verhuurt. Daarnaast geniet u tal van diensten: de leasingmaatschappij verzorgt de administratie, regelt de verzekeringen, betaalt de taksen, staat in voor het onderhoud ... En dat alles tegen één vaste huurprijs per auto en per maand.

Die kost ligt nauwelijks hoger dan wat u betaalt als u een klassieke wagen leaset. De elektrische wagen is dus niet langer te duur, zoals volgend voorbeeld aantoont.

“Dankzij Belfius E-Fleet is de elektrische wagen betaalbaar geworden.”



- ➔ **PROFESSIONEEL LEVEN** p. 1
Lease elektrische wagens tegen een minieme meerkost!
- ➔ **PROFESSIONEEL LEVEN** p. 4
Overheidsopdrachten
Geef uw omzet een boost met Belfius Accelerator!
- ➔ **FINANCIEEL NIEUWS** p. 6
Veel cashoverschotten als vennootschap? Laat ze optimaal renderen!
- ➔ **FINANCIEEL NIEUWS** p. 8
Het beste van 2 werelden in 1 gratis pack

Voorbeeld: een elektrische wagen leasen kost nauwelijks meer!

Operationele leasing	Elektrische wagen	Klassieke wagen
Looptijd:	60 maanden	60 maanden
Kilometrage:	15 000 km per jaar	15 000 km per jaar
Investering door Belfius Auto Lease (zonder btw):	27 243,00 EUR	14 064,00 EUR
Leasingprijs:	714,52 EUR	407,36 EUR
Diensten	Beide formules hebben dezelfde diensten*	
Laadinfrastructuur thuis en bij bedrijf:	86,30 EUR	n.v.t.
CO ₂ -bijdrage:	24,83 EUR	44,40 EUR
Elektriciteit/benzineverbruik:	20,72 EUR	123,34 EUR
Totaal:	846,37 EUR	575,10 EUR
Fiscale aftrekbaarheid:	120 %**	75 %***
Bedrijfsbelasting:	33,99 %	33,99 %
Nettokost (met laadinfrastructuur)	517,72 EUR	
Nettokost (zonder laadinfrastructuur)	457,96 EUR	421,18 EUR

* Off-balance (geen investering, dus geen afschrijvingen), betaling van uw taksen, verzekeringen, onderhoud en bandenwissels, pechbijstand, vervangwagen.

** In de vennootschapsbelasting zijn kosten voor een elektrische wagen in principe 120 % aftrekbaar, met uitzondering van brandstofkosten (75 % aftrekbaar) en financieringskosten (100 % aftrekbaar). In de personenbelasting kunt u als u de auto gebruikt voor beroepsverplaatsingen en als u ervoor kiest om uw werkelijke beroepskosten te bewijzen, 75 % van de kosten met betrekking tot deze verplaatsingen aftrekken als beroepskosten. Indien u de wagen gebruikt voor woon-werkverkeer, dan is het kostenforfait van 0,15 euro/km van toepassing. Financieringskosten zijn in beide gevallen 100 % aftrekbaar.

*** Afhankelijk van de CO₂-uitstoot zijn klassieke bedrijfswagens in de vennootschapsbelasting tussen de 50 % en 100 % aftrekbaar. Het voorbeeld gaat uit van een gemiddelde aftrek van 75 %.

Deel van totale duurzame mobiliteitsoplossing

Misschien denkt u nu: "De prijs is dus geen probleem meer, maar hoe ver geraak ik met een elektrische wagen vooraleer ik de batterij opnieuw moet opladen? En waar kan ik dat?" De eerlijkheid gebiedt ons te zeggen dat het rijbereik nog redelijk beperkt is. De meeste fabrikanten claimen 150 km, maar veel hangt af van de rijstijl en het seizoen (in de winter vergt de verwarming een pak extra elektriciteit). In de praktijk is een elektrische wagen interessant voor wie op 30 km of minder van zijn werk woont.

Maar dat hoeft geen probleem te zijn, want Belfius E-Fleet is meer dan leasing van een elektrische wagen alleen. Om te beginnen lost Belfius Auto Lease het gebrek aan publieke laadpunten op: de maatschappij plaatst de nodige punten, zowel in de garage en op de parking van uw bedrijf als bij u en uw werknemers thuis. Ongeacht waar in België. Zo kan de wagen opladen terwijl u thuis of aan het werk bent.

"Belfius Auto Lease plaatst de nodige laadpunten bij uw bedrijf én bij u en uw werknemers thuis."

Bovendien is de elektrische wagen maar een van de duurzame vervoermiddelen die Belfius E-Fleet u te bieden heeft. Via een app kunt u bijvoorbeeld treintickets bestellen. Vervolgens navigeert de app u naar het dichtstbijzijnde station. U parkeert er uw wagen op een parking van de NMBS, waar u hem laat opladen aan een laadpunt. Steeds meer NMBS-parkings zijn daarmee uitgerust, en in 2014 zijn ze gratis!

Wilt u toch een langere reis maken, dan biedt Belfius E-Fleet u alsnog een klassieke wagen aan, die u tijdelijk ter vervanging van de elektrische kunt gebruiken.

“Belfius E-Fleet is meer dan leasing van een elektrische wagen alleen. Het is een totale duurzame mobiliteitsoplossing.”

Woorden én daden!

U wilt maatschappelijk verantwoord ondernemen: gericht op Profit maar met respect voor de sociale kant (People) en het milieu (Planet)? Belfius E-Fleet past uiteraard volkomen bij die visie. De mobiliteitsoplossing verkleint immers uw ecologische voetafdruk, aangezien u mogelijk andere duurzame vervoermiddelen gebruikt en elektrische wagens geen CO₂ uitstoten. Ook alleen al het feit dat u weinig tot geen fossiele brandstoffen meer verbruikt, is een groot pluspunt, want die zijn uiteraard schaars. En duur.

Minder belastingen!

Elektrische wagens zijn niet alleen goed voor het milieu, ze zijn het ook voor uw portefeuille door de fiscale voordelen die ze opleveren. Zo kunt u als vennootschap de kosten ervoor in principe voor 120 % als beroepskost aftrekken, met uitzondering van brandstofkosten (75 % aftrekbaar) en financieringskosten (100 % aftrekbaar).

Daarnaast is een bedrijfswagen voor uw werknemers en uzelf een voordeel van alle aard, waarop u momenteel minder belast wordt dan op bijvoorbeeld een loonsverhoging. En indien u als natuurlijke persoon de auto gebruikt voor beroepsverplaatsingen en ervoor kiest om uw werkelijke beroepskosten te bewijzen, kunt u 75 % van de kosten met betrekking tot deze verplaatsingen aftrekken als beroepskost. Indien u de wagen gebruikt voor woon-werkverkeer, is het kostenforfait van 0,15 euro/km van toepassing. Financieringskosten zijn in beide gevallen 100 % aftrekbaar.

“Elektrische wagens leveren ook fiscale voordelen op.”

Interesse?

Bel naar 02 222 12 02, surf naar www.belfius-autolease.be of neem contact op met uw specialist Business Banking in uw Belfius Bank-kantoor. Indien gewenst, licht Belfius Auto Lease uw huidige wagenpark door, om te weten hoeveel wagens u door elektrische zou kunnen vervangen.



Via staatssecretaris voor mobiliteit Wathélet is er een stimulerende maatregel voor de werknemer die voor het Belfius E-Fleetpakket kiest door in dit geval de belasting op het voordeel van alle aard (VAA) van de bedrijfswagen te compenseren met het verbruik aan openbaar vervoer en andere vormen van gedeeld vervoer.

De werknemer ontvangt een subsidie gelijk aan zijn verbruik aan mobiliteit (gebruik van openbaar vervoer, gebruik van deelfietsen of deelwagens, parkeren aan treinstations ...) tot maximum 500 euro per jaar als hij met een full elektrisch voertuig rijdt (max. 250 euro voor een plug-in). De subsidie is voor 2014 toegekend.

Overheidsopdrachten Geef uw omzet een boost met Belfius Accelerator!

Met meer dan 50 miljard euro uitgaven per jaar zijn overheidsopdrachten een belangrijke markt voor kmo's. Toch doen nog steeds te weinig kmo's mee aan overheidsopdrachten. Ze laten zich afschrikken door een markt die weliswaar op transparante regels stoelt, maar de reputatie heeft ondoorzichtig te zijn. De nieuwe wetgeving op de overheidsopdrachten en de start van het programma Belfius Accelerator moeten daar snel verandering in brengen. Een gesprek met Olivier Onclin, directeur Marketing Public & Wholesale Banking.

De nieuwe wetgeving op de overheidsopdrachten is sinds 1 juli 2013 van kracht. Een uitgelezen kans om het nieuwe programma Belfius Accelerator te lanceren?

Olivier Onclin: Een uitgelezen kans, zoals je zegt, hoewel we al langer met die gedachte speelden! Als Belgische marktleider in bancaire en financiële dienstverlening aan de publieke en socialprofitsector, bouwen we een grote ervaring op en bewezen we onze expertise in deze sector. Natuurlijk is het zo dat we al onze kmo-klanten van deze ervaring en knowhow willen laten profiteren. Met de lancering van Belfius Accelerator benadrukken we onze intentie om uit te groeien tot de bevoorrechte partner van alle bedrijven die hun activiteit op het gebied van overheidsopdrachten verder willen ontwikkelen of deze markt willen betreden, een markt die we de Business-to-Governmentmarkt noemen (B2G).

“Dankzij Belfius Accelerator maken kmo's meer kans om een overheidsopdracht binnen te halen.”

Hoe ziet dat B2G-programma er precies uit?

Belfius Accelerator biedt bedrijven een volledig gamma diensten en tools aan waarmee ze zich beter kunnen voorbereiden om een overheidsopdracht binnen te halen. Interessante info is beschikbaar op ons uniek B2G-webdossier (www.belfius.be/B2G). Gespecialiseerde informatie, kredietoplossingen op maat en Belfius-studies rond de werking van lokale overheden en de sociale sector maken deel uit van dit programma. Daarnaast krijgen ze ook toegang tot een hele reeks aanvullende diensten die uitgebouwd werden samen met ons netwerk van partners die in B2G gespecialiseerd zijn: databases, juridische documentatie, monitoring, assistentie, advies op maat, en dat alles tegen voorkeurtarieven.

Waarom wakkert u de belangstelling van kmo's voor overheidsopdrachten aan?

Meer dan ooit wil Belfius zich vandaag positioneren als relatiebankier met een lokale verankering die een toegevoegde waarde genereert voor de samenleving. Kmo's creëren meer dan de helft van onze welvaart en daardoor spelen ze een belangrijke rol voor de lokale ontwikkeling en in het algemeen voor de Belgische economie. Dat heeft te maken met hun grote aantal en met de talrijke mensen die ze tewerkstellen. Door kmo's warm te maken voor overheidsopdrachten via ons programma Belfius Accelerator, willen we hen doen inzien dat overheidsopdrachten door hun aanzienlijk en stabiel financieel volume een stevige buffer kunnen zijn in deze economisch moeilijke tijden.

Komen alle kmo's in aanmerking voor overheidsopdrachten?

Kmo's beantwoorden - ongeacht hun omvang - in grote mate aan de behoeften van de B2G-sector, rechtstreeks of als onderaannemer. Overheidscontracten hebben betrekking op het openbaar vervoer, infrastructuurwerken, de bebouwde omgeving, stedenbouw, dienstverlening, kantooruitrusting, catering, afvalverwerking, evenementen ... Alleen al voor België spreken we jaarlijks over een budget van ongeveer 50 miljard euro! Jammer genoeg hebben kmo-zaakvoerders niet altijd een idee van de diversiteit van de opdrachten en bijgevolg lopen ze vaak zaken mis. Omdat ze het nalaten om informatie op te zoeken of omdat ze weigerachtig staan tegenover een samenwerking met de openbare sector ...

... die vaak nog een negatief imago heeft!

Wanneer ik in dat verband zaakvoerders ontmoet, dan hoor ik dikwijls dezelfde bezwaren: “De betalingstermijnen van de openbare sector zijn te lang, de procedures te omslachtig, de mooie contracten zijn voorbehouden voor de grote bedrijven, enz.” Overheidsopdrachten zijn echter gebaseerd op strikte en transparante regels. Het is trouwens het goede moment om ermee te starten, want sinds 1 juli 2013 heeft de wetgever een hele reeks nieuwe maatregelen uitgevaardigd om de toegang tot overheidsopdrachten voor kmo's te vergemakkelijken en te promoten: vereenvoudiging van de procedures, kortere betalingstermijnen, automatische boetes in de vorm van verwijlinteressen en forfaitaire schadevergoedingen. Ook het elektronisch afhandelen van overheidsopdrachten moet de processen eenvoudiger en efficiënter maken.

Zonder de uitbreiding van het toepassingsgebied van de wet op private socialprofitinstellingen te vergeten

Als je weet dat meer dan de helft van de overheidsopdrachten toevertrouwd wordt aan lokale economische spelers, dan zijn er kansen weggelegd voor alle kleine en middelgrote ondernemingen die zich kunnen aanpassen aan de strikte methodologie van de procedures voor overheidsopdrachten en die anticiperen op de behoeften van de vele aanbestedende overheden. Een gevat antwoord op de huidige crisis dus!

Veel zaakvoerders zijn wel nog altijd bang voor liquiditeitsproblemen als ze samenwerken met de openbare sector ...

Thesauriebeheer is doorslaggevend voor het evenwicht en de ontwikkeling van elk bedrijf. Dat is vooral zo in het kader van een overheidsopdracht, waarbij een bedrijf vrij veel geld moet voorschieten. Om een overheidsopdracht vlot te laten verlopen, moet een kmo alle noodzakelijke uitgaven doen, grondstoffen en diensten aankopen, personeel betalen ... en die zijn zonder een eventuele tussenkomst van een financiële instelling als de onze enkel gedekt bij inning van de factuur. Voor sommige overheidsopdrachten moet een kmo soms 7 tot 8 maanden wachten voor ze haar geld krijgt, ook al zijn de betalings-termijnen sinds de invoering van de nieuwe wetgeving ingekort tot 30 dagen na de verificatie van de vorderingsstaat, met automatische verwijlinteressen als de aanbestedende overheid haar verbintenissen niet nakomt!

Hoe kan Belfius kmo's helpen om hun liquiditeitspositie te optimaliseren?

Als financiële partner doen we er natuurlijk alles aan om te voorkomen dat de liquide middelen van onze klanten in gevaar komen. Bijvoorbeeld door hen de mogelijkheid te bieden de nodige bankgaranties te vestigen voor opdrachten van meer dan 50 000 euro en door hen een hele reeks aangepaste prefinancieringsformules aan te reiken voor hun schuldvorderingen of productie.

Concreet?

Heeft uw kmo schuldvorderingen op een overheidsorgaan? We kunnen ze prefinancieren vanaf de goedkeuring van de vordering dankzij onze Commercial Finance-oplossingen, waarmee u vaak twee tot drie maanden extra liquide middelen hebt ... of met een straight loan. Bent u gespecialiseerd in industriële producten en/of uitrustingsgoederen? Met Vendor Lease kunt u uw openbare klanten een leasingformule aanbieden. We voorzien eigenlijk in alles om kmo's te helpen hun activiteiten uit te bouwen op de B2G-markt. En dat zonder hun liquiditeitspositie in gevaar te brengen!

Meer info?

Ontdek ons volledige B2G-dossier op www.belfius.be/B2G

Interesse?

Maak een afspraak met uw relatiebeheerder. Hij stelt u graag ons volledige B2G-aanbod voor.



Wilt u ingaan op de offerteaanvragen van de overheid volgens de nieuwe reglementering die van kracht is sinds 1 juli 2013? Wilt u zoveel mogelijk kans maken om een opdracht binnen te halen? Meer info op www.belfius.be/B2G.

Veel cashoverschotten als vennootschap? Laat ze optimaal renderen!

Heeft uw vennootschap cashoverschotten op langere termijn? En wilt u die beter laten renderen door ze te beleggen? Maar weet u niet hoe? Als u kiest voor ons nieuw beheersmandaat Belfius Business Managed Portfolio worden ze voor u op fiscaal voordelige manier belegd. Senior product manager bij Belfius Jo De Mil geeft tekst en uitleg.

Jo De Mil: "Heel wat vennootschappen met cashoverschotten, zoals bepaalde patrimonium- of managementvennootschappen, voelen zich in de financiële markten als een vis op het droge. Ze beschikken over heel wat liquide middelen die ze beter willen laten renderen. En ze willen dit binnen de organisatie doen, niet door eerst het geld uit de vennootschap te halen. Maar het ontbreekt hen aan de nodige kennis om er werk van te maken. Ze zijn in de eerste plaats ondernemer, fabrikant, arts, ..., geen belegger."

Jullie kunnen hen helpen?

Jo De Mil: "Ja, met het nieuwe beheersmandaat Belfius Business Managed Portfolio dat we samen met de onafhankelijke vermogensbeheerder Candriam hebben ontwikkeld. Sluit een vennootschap dat mandaat bij ons af, dan worden haar liquiditeiten in aandelen- en/of obligatiefondsen belegd die periodiek coupons uitbetalen.

De portefeuille wordt op een gespreide manier samengesteld en zorgvuldig beheerd volgens de wensen en de verwachtingen van de klant qua risico en rendement en volgens het type belegger dat hij is. De vermogensbeheerder beheert deze portefeuilles discretionair, dus zonder tussenkomst van de klant maar wel binnen de krijtlijnen die vooraf getrokken zijn."

"Als een vennootschap het beheersmandaat Belfius Business Managed Portfolio afsluit, worden haar liquiditeiten in fondsen met coupons belegd."

Dit is echt een beheersmandaat op maat van kmo's, niet?

Jo De Mil: "Ja, omdat het ten eerste een beheersmandaat is dat kan starten vanaf 250 000 euro, niet vanaf het klassieke bedrag van 500 000 euro. De drempel ligt dus laag genoeg voor kmo's. Dat kan omdat er in slechts een beperkt aantal fondsen wordt belegd, een 20-tal. Daardoor blijft het voor de klant ook een overzichtelijke portefeuille.

Verder kan de spreiding van de portefeuille aangepast worden aan het risico dat de kmo wil nemen, de beleggingshorizon die ze voor ogen houdt ... Concreet kan een klant uit zes beleggingsstrategieën kiezen, gaande van beleggen in enkel obligaties tot in enkel aandelen. Die laatste kennen een hoger potentieel rendement dan de eerste, maar ze zijn wel risicvoller.

Opgelet, het gaat hier over beleggingen met geld dat een vennootschap minimaal drie jaar zou moeten kunnen missen. Beleggen op een kortere termijn houdt bijkomende risico's in. Door een tijdelijke spelning op de financiële markten zou het terugbetaalde kapitaal minder kunnen zijn dan het oorspronkelijk belegde. Vanaf een looptijd van drie jaar is die kans veel kleiner. Tussentijdse neerwaartse bewegingen worden dan dikwijls door opwaartse gecompenseerd. Kort beleggen gebeurt beter op termijnrekeningen, spaarrekeningen ..."

Wat zijn de mogelijke strategieën?

Strategie	Obligatiefondsen	Aandelenfondsen
Strategie rendement	100 %	0 %
Strategie 15	85 %	15 %
Strategie 30	70 %	30 %
Strategie 50	50 %	50 %
Strategie 70	30 %	70 %
Strategie aandelen	0 %	100 %

De vermogensbeheerder kan van deze beleggingspercentages afwijken, binnen bepaalde marges, indien hij dat opportuun acht. Maar bij aandelen zijn die afwijkingen naar boven toe kleiner dan naar beneden toe. Zo blijft de hoeveelheid - risicvollere - aandelen in de portefeuille voldoende beperkt.

Waarom beleggen jullie hoofdzakelijk in fondsen met coupons?

Jo De Mil: "Omdat die, in het kader van de vennootschapsbelasting, fiscaal het voordeligst zijn voor vennootschappen. Meerwaarden verkregen bij de verkoop of bij de terugbetaling van beleggingen worden belast. Net zoals dividenden.

Maar er is ook een groot pluspunt. Een belegging in fondsen met een coupon heeft geen enkele invloed op de berekening van de notionele interest. Dit is een fictieve interest die een vennootschap van haar belastbare winst mag aftrekken als ze haar investeringen met eigen middelen financiert. De interest wordt berekend op basis van het boekhoudkundige eigen vermogen, verminderd met bijvoorbeeld bepaalde beleggingen – maar dus niet met het kapitaal belegd in fondsen met coupons.

Vennootschappen die het verlaagd opklimmend tarief genieten en in fondsen met coupons beleggen, kunnen daar wel in beperkte mate gevolgen van ondervinden. Ze zullen mogelijk tegen een wat hoger tarief belast worden."

"Fondsen met coupons zijn fiscaal gezien de voordeligste belegging voor vennootschappen."

Vandaar dat een bedrijfsleider dit vooraf moet doorpraten met zijn accountant?

Jo De Mil: "Inderdaad. Ze moeten samen beslissen of de baten de kosten waard zijn. Ook wat de hoeveelheid betreft die de vennootschap kan beleggen. Hoeveel cash moet er beschikbaar blijven om de continuïteit en de groei van de onderneming te verzekeren? Hoeveel is er nodig voor vervangingsinvesteringen, de toenemende liquiditeitsbehoefte ...?"

Bouw eerst maximaal een aanvullend pensioen op!

Hebt u uitgemaakt hoeveel cash uw vennootschap nodig heeft om te kunnen blijven werken en groeien? Gebruik de vrije middelen dan eerst maximaal om een extra zelfstandigenpensioen op te bouwen via een Vrij Aanvullend Pensioen voor Zelfstandigen en een Individuele Pensioentoezegging. En doe dan een beroep op ons om het resterende bedrag optimaal te laten renderen!

"De bedrijfsleider moet samen met zijn accountant beslissen of de kosten de baten waard zijn, en hoeveel er kan worden belegd."

Transparantie troef!

Jullie willen zeer helder aan de vennootschap communiceren wat haar kapitaal oplevert?

Jo De Mil: "Elke drie maanden krijgt de klant een beheersverslag. Dat gaat gedetailleerd in op de waarde en de samenstelling van de beleggingsportefeuille. Zo behoudt de klant nagenoeg voortdurend een duidelijk zicht op het geheel. Bij het beheersverslag zit ook een begeleidend schrijven over de gevolgde beleggingsstrategieën en de evolutie van het klimaat op de financiële markten.

Bovendien krijgt de klant, indien gewenst, jaarlijks een verslag met het overzicht van alle uitgevoerde transacties. Waarin is belegd? Welke fondsen zijn verkocht? Wat zijn per verrichting de gerealiseerde meer- en minwaarden, de taksen en de inkomsten? De ideale checklist voor de accountant om de jaarlijkse belastingaangifte te doen."

Belfius Business Managed Portfolio in een notendop

Type beheersmandaat	Discretionair vermogensbeheer
Waar in beleggen?	Fondsen met coupons
Voor wie?	Vennootschappen
Minimumbedrag intekening	250 000 euro
Instapkosten	0 %
Uitstapkosten	0 %
Beheerskosten	0,40 %
Bewaarloon	Begrepen in de beheerskosten
Effectendossier	Verplicht; begrepen in de beheerskosten
Beurstaks	Elke individuele waarde in de portefeuille is onderworpen aan de Taks op Beursoperaties.
Roerende voorheffing	Elke individuele waarde in de portefeuille is onderworpen aan de roerende voorheffing. De roerende voorheffing is verrekenbaar met de vennootschapsbelasting die verschuldigd is op de coupons.
Transactiekosten	Voor de eigen fondsen: begrepen in de beheerskosten Voor de externe fondsen: een vaste kost van 20 euro per transactie

Het beste van 2 werelden in 1 gratis pack

Als Business-klant bent u ongetwijfeld vertrouwd met de voordelen en het gemak van online bankieren. Misschien bent u of uw echtgenote, of iemand in uw familie- of vriendenkring, nog geen privé-klant bij Belfius? Dan is Belfius Pulse Start zeker een aanrader!

Met **Belfius Pulse Start** bankiert u met uw smartphone, tablet of pc waar en wanneer u maar wilt, in alle veiligheid. Daarnaast kunt u in onze kantoren terecht voor persoonlijk advies wanneer u het nodig hebt. Dit alles volledig gratis.

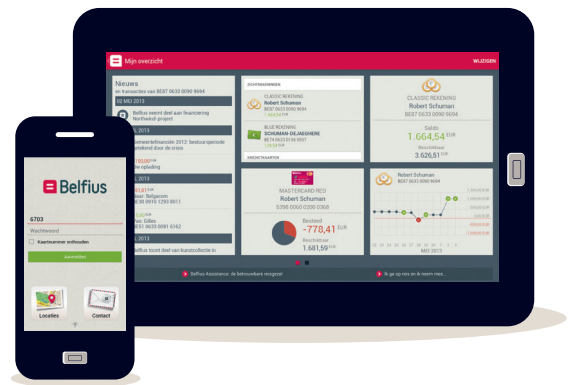
Bovendien blijft uw Privé en Business gescheiden ... maar u houdt altijd het overzicht!

Wordt u via Belfius Pulse Start ook privé-klant bij Belfius Bank, dan kunt u voor al uw bankzaken terecht bij 1 bank! Op onze internetsite, op uw smartphone of uw tablet krijgt u een mooi zicht op het geheel van uw rekeningen. Terwijl u uw privé- en business-rekeningen toch gescheiden houdt!

Met Belfius Pulse Start krijgt u:

- 1 online zichtrekening
- 2 verschillende online spaarrekeningen: 1 op korte termijn en 1 op langere termijn
- een bankkaart per rekeninghouder en een kaartlezer
- gebruik van onze handige apps en online bankservice
- persoonlijk advies in een kantoor

Met Belfius Direct Mobile (smartphone) en Belfius Direct Tablet (tablet) kunt u uw rekeningssaldo overal checken, de uitgaven met uw kredietkaarten opvolgen, snel geld overschrijven of contact opnemen met ons, waar u ook bent. Snel en zonder kaartlezer: een wachtwoord volstaat om mobiel te bankieren in alle veiligheid. Bovendien evolueren ze continu om het de vele gebruikers makkelijker te maken.



Wist u dat de Belfius Direct apps door de vele gebruikers verkozen zijn tot de beste bankapps op de markt?

Interesse?

Interesse in Belfius Pulse Start?

Dit gratis pack is verkrijgbaar via onze Belfius Direct apps, in een Belfius Bank-kantoor of op www.belfius.be/BelfiusPulseStart.

Indien u reeds klant bent, verwijzen we u graag naar Belfius Direct Net.

→ 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. 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.

Contact: nadine.debaere@belfius.be
© 2014 - Alle rechten voorbehouden

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

 **Kluwer**
a Wolters Kluwer business

