

News Zelfstandigen

September 2013

SEPA: de klok tikt!

Dankzij de Single Euro Payments Area (SEPA) kunt u vandaag in heel Europa even gemakkelijk betalingen in euro uitvoeren en ontvangen als in België. Binnen dezelfde uitvoeringstermijnen, volgens dezelfde betalingsprotocollen ... En met dezelfde geharmoniseerde, nieuwe betaalmiddelen. Nu bestaat dit betaalsysteem nog naast de nationale systemen, *vanaf 1 februari 2014 blijft alleen de SEPA over*. Dat is dus zeer binnenkort ... Als u er nog niet klaar voor bent, kunnen we daar samen werk van maken.

Het SEPA-idee ontstond op de Europese top van Lissabon, bijna 14 jaar geleden. De Europese Unie wou de meest competitieve regio ter wereld worden, en dat vergde onder andere een Europese betaalmarkt waarop de betaalverschillen tussen de lidstaten verdwijnen en waarin alle betalingen als het ware binnenlands worden.

Vandaag naderen we de dag waarop alleen de SEPA overblijft en de nationale betaalsystemen verdwenen zijn. Concreet bestaat de SEPA uit de 28 lidstaten van de Europese Unie, plus IJsland, Liechtenstein, Noorwegen, Zwitserland en Monaco.

Geharmoniseerde betaalmiddelen

Een geharmoniseerde betaalmarkt vereist dat iedereen binnen die markt met dezelfde betaalmiddelen werkt. Daarom wordt de nationale overschrijving vervangen door de Europese overschrijving, of de SEPA Credit Transfer, en de nationale domiciliëring door de Europese domiciliëring, of de SEPA Direct Debit.

Tot nu toe zaten we in een overgangsfase, waarin de oude betaalmiddelen nog bruikbaar waren. Zo kreeg u tijd om aan de nieuwe te wennen en uw organisatie eraan aan te passen. Op 1 februari 2014 is die overgangperiode voorbij, en moet iedereen binnen de SEPA de nieuwe betaalmiddelen gebruiken. Betalingen volgens de oude protocollen zijn vanaf dan niet meer mogelijk.

De tijd is dus meer dan rijp voor een nadere kennismaking met de nieuwe betaalmiddelen.

“Op 1 februari 2014 moet iedereen binnen de SEPA de nieuwe betaalmiddelen gebruiken.”

- ➔ **PROFESSIONEEL LEVEN** p. 1
SEPA: de klok tikt!
- ➔ **PROFESSIONEEL LEVEN** p. 4
Facebook: tips voor een sociaal succesverhaal!
- ➔ **PROFESSIONEEL LEVEN** p. 6
Bankieren online en onderweg, op maat van professionals!



Eén overschrijving: de SEPA Credit Transfer

De SEPA Credit Transfer, of de Europese overschrijving, kent u ongetwijfeld al. De werkingsregels lopen zeer gelijk met die van de nationale overschrijving. Wat wel een groot verschil uitmaakt, is dat voor elke overschrijving in euro binnen de SEPA twee nieuwe identificatiemiddelen worden gebruikt.

- Het IBAN (International Bank Account Number) dat de rekening van de begunstigde identificeert. Het levert meteen het meest zichtbare verschil met vroeger op, want het IBAN geeft uw rekeningnummer een nieuwe structuur: BEXX XXXX XXXX XXXX.
- De BIC (Bank Identifier Code) die de bank identificeert waar de rekening wordt aangehouden. Elke bank heeft een eigen BIC, die meestal uit 8 tekens (soms 11) bestaat.

Voor overschrijvingen binnen de SEPA geniet u dezelfde, gewaarborgde, maximale uitvoeringstermijnen:

- een overschrijving binnen België of naar een ander SEPA-land: 1 bankwerkdag vanaf het ogenblik van ontvangst van de opdracht;
- voor een papieren overschrijving geldt een extra uitvoeringsdag;
- een elektronisch doorgegeven overschrijving wordt dezelfde dag uitgevoerd, mits Belfius handelt in dubbele hoedanigheid, als bank van de betaler en als bank van de begunstigde.

Eén domiciliëring: de SEPA Direct Debit

De SEPA Direct Debit of Europese domiciliëring kunt u gebruiken voor de automatische inning van invorderingen in euro van rekeningen uit de volledige SEPA. Zoals vanouds kan de schuldeiser dankzij de domiciliëring openstaande facturen van zijn klanten innen, op voorwaarde dat die laatsten hem een ondertekend mandaat hebben gegeven. Daarbij kan worden gewerkt met een mandaat voor eenmalige invordering.

“Dat een domiciliëring voor eenmalige invordering bruikbaar is, is totaal nieuw in België.”

Wat zijn de verschillen tussen de Europese en de nationale domiciliëring?

- **Mandaatbeheer door schuldeiser:** voortaan moet de schuldeiser, en niet langer de bank van de schuldenaar, het mandaat creëren, beheren en archiveren. Voor de bestaande domiciliëringen moet de schuldeiser echter geen nieuwe mandaten laten ondertekenen. Hiervoor wordt er een migratieprocedure voorzien.
- **In de volledige SEPA bruikbaar:** de Europese domiciliëring kan in alle SEPA-landen gebruikt worden, in tegenstelling tot de nationale domiciliëring die enkel binnen België bruikbaar is.

De termijnen waarbinnen een schuldenaar een geïnd bedrag terug kan eisen, blijven dezelfde als deze die vandaag al golden voor nationale domiciliëringen: tot 8 weken na de inning of tot 13 weken erna in geval van een ongeldig mandaat.

SEPA Direct Debit, b2b-versie

Van de Europese domiciliëring bestaat zowel een core-versie voor schuldenaars-consumenten, als een b2b-versie die enkel gebruikt kan worden voor inningen bij schuldenaars-niet-consumenten.

In tegenstelling tot de core-versie hebben schuldenaars bij de b2b-versie geen recht op een terugbetaling 8 weken na een inning. Hiertegenover staat wel dat de schuldenaar-niet-consument zijn ondertekende mandaat moet bevestigen bij zijn bank. Het recht op terugbetaling gedurende 13 maanden, voor het geval er geen geldig mandaat zou bestaan, blijft wel van toepassing in de b2b-versie.



Vermeld steeds minimaal het correcte IBAN voor al uw betaalopdrachten in euro.

Eén standaard voor elektronische rapportering: XML-reporting

Naast bijvoorbeeld rekeninginformatie op papier kunt u van Belfius ook gecodeerde elektronische dagafschriften ontvangen. Die bevatten alle bewegingen op uw rekening gedurende één boekhouddag en kunnen automatisch worden ingelezen door uw boekhoudsoftware.

Vandaag kennen die afschriften nog verschillende formaten - CODA en dé Europese standaard die CODA opvolgt: XML. De rapportering in dat formaat is volledig op SEPA afgestemd. Als u het XML-formaat gebruikt, zal de automatische afboeking in uw eigen boekhoudsoftware optimaal verlopen.

“Belfius Bank ondersteunt volledig de Europese normen, zodat u bij ons over een ruim en performant SEPA-aanbod beschikt.”

Van CODA bestaan er twee versies. Gebruikt u vandaag versie 1, dan bent u verplicht om over te stappen naar bij voorkeur XML, want versie 1 is niet compatibel met SEPA en zal op termijn worden stopgezet. Maakt u gebruik van versie 2, dan hoeft u niet onmiddellijk te veranderen omdat die versie wel voldoende compatibel is. Toch is een overstap naar XML op termijn het overwegen meer dan waard: dat formaat is 100 % SEPA-compatibel, gemakkelijker leesbaar en interpreteerbaar door uw boekhoudsoftware ...

Bent u klaar voor de SEPA? Doe de test!

Is uw organisatie voldoende aangepast om straks de nieuwe betaalmiddelen en rapportering te gebruiken? Ontdek het antwoord met onze online SEPA-test op www.belfius.be/sepa. Aan de hand van uw antwoorden berekenen we uw SEPA-score en krijgt u zeer concrete aanbevelingen om van uw overgang naar de SEPA een compleet succes te maken.

Niet op tijd klaar om de Europese domiciliëring te gebruiken?

Zult u op 1 februari 2014 de SEPA Direct Debit nog niet kunnen gebruiken? Dan helpt onze nieuwe SEPA Assist Tool u uit de nood.

Tips voor een zorgeloze omschakeling

- Spreek met uw softwareleverancier over SEPA en over de noodzakelijke wijzigingen.
- Trek een budget uit om uw systemen SEPA-compatibel te maken.
- Vergewis u ervan dat uw IBAN- en BIC-nummers correct vermeld staan op uw facturen.
- Vraag de IBAN- en BIC-nummers van uw leveranciers en klanten op.
- Laat u begeleiden door uw specialist Business Banking bij Belfius.

>> VRAGEN OVER SEPA?

Mail ons op sepa@belfius.be of bel onze SEPA Hotline op 02 222 05 10. En sla er ook ons SEPA-dossier op na, op www.belfius.be/sepa.

Nog papieren borderellen?

Dient u voor uw domiciliëringen nog papieren invorderingsborderellen in? Weet dat onze e-bankingtoepassingen volledig klaar zijn voor SEPA en dat u daarmee uw invorderingen kunt invoeren. U hoeft dus niet meer op papier te werken. Think green, en stap vandaag nog over!

! VIJF VOOR TWAALF

De deadline van 1 februari 2014 nadert snel. Het is dus tijd voor actie, als u nog niet voorbereid zou zijn op de SEPA. We hebben de nodige knowhow in huis en we staan klaar voor u, maar zoals we al schreven: het is vijf voor twaalf. Contacteer dus vandaag nog uw specialist Business Banking. Bij elke stap van de omschakeling staat hij u met raad en daad bij. Zeker de invoering van de Europese domiciliëring en het gebruik van de XML-reporting vergen wel enige aanpassingen binnen uw organisatie, bijvoorbeeld op informaticavlak.

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 vaak 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 toevallig. 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



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

