



## Trends 04

### De *Belgische economie* in 2016: *een vooruitblik*

De Belgische economie groeide behoorlijk in de eerste helft van 2015, maar in het derde kwartaal scheen de groeimotor te stikken na relatief onverwacht slecht nieuws uit China. Dit deed alle westerse beurzen in augustus lager gaan en ook de reële economie hapte naar adem. In november kwamen dan de aanslagen in Parijs en volgde de lockdown van Brussel. Echt hoopgevend nieuws voor een sterke economische relance is dit allemaal niet. Wat betekenen deze evoluties concreet voor 2016? Gaan we weer naar af, of zijn de China-crisis en de terreur slechts tijdelijke inzinkingen?



## Rondetafelgesprek 06

### "Laten we *samenwerken*"

Ons beroep kent een echte (r)evolutie. Complexere materie, automatisatie van taken en een groeiend raadgevend aspect van het beroep. Kan het samenwerken oplossingen bieden naar de toekomst toe? Een rondetafel over dit onderwerp brengt duidelijkheid.



## Financiering 13

### De *kredietdossiers* van uw klanten *efficiënt aanpakken*

Uw klanten confronteren u meer dan eens met complexe financiële situaties. Ze verwachten van u een gepaste oplossing voor elk probleem en elke kredietbehoefte. Het is daarom van cruciaal belang om altijd te kunnen rekenen op een financiële partner. De regionale business-specialist van de bank zal zowel u als uw klanten tijdens het ganse traject van een krediet adviseren en begeleiden. Deze efficiëntie zorgt ervoor dat kredietdossiers van uw klanten een maximale kans maken om aanvaard te worden.

#### Voorwoord

**02** *Synergie:*  
één plus één = drie

#### Trends

**04** De *Belgische economie* in 2016: *een vooruitblik*

#### Rondetafelgesprek

**06** "*Laten we samenwerken*"

#### Enquête

**11** Enquête bij 5000 erkende leden betreffende "*samenwerkingsverbanden*"

#### Financiering

**13** De *kredietdossiers* van uw klanten *efficiënt aanpakken*

#### Beleggen

**16** Verwijs uw klant naar een *financieel specialist* voor de juiste *belegging van cashoverschotten*

#### Wedstrijd

**20** Win een vivabox ter waarde van 50 euro

# Synergie:

## één + één = drie

**E**lke dag staat ons beroep oog in oog met nieuwe uitdagingen: door de informatisering van de diverse boekhoudkundige en fiscale taken, als gevolg van de veranderende wetgeving of nog door het ongeduld van onze cliënten, die graag snel een antwoord willen op hun vele vragen. Telkens weer moeten wij dus, vaak in ons eentje, de oplossingen en de vereiste middelen zien te vinden om vooruit te gaan en om ons beroep – dat er vooral op gericht is onze cliënten optimaal van dienst te zijn met een uitstekende service – in ere te houden.

We zullen het in deze bijdrage niet hebben over die veranderingen en al evenmin over de taxshift of over de nieuwe verplichtingen waaraan onze kantoren moeten voldoen. We willen deze speciale editie van Pacioli daarentegen benutten om een thema aan te snijden dat in de toekomst wellicht een volkomen nieuwe oplossing kan bieden voor de talloze uitdagingen waarmee u bij de dagelijkse uitoefening van uw beroep te maken krijgt: "Werken in een associatie of een netwerk".

"Werken in een associatie" is een beetje zoals het "Monster van Loch Ness" voor ons, cijferberoepers. Hoewel er veel over wordt gepraat, bestaat de indruk dat er concreet nog niet veel van in huis is gekomen. Voor velen onder u blijft het een mythe die enkel weggelegd is voor grote boekhoudkantoren. Toch stellen we vast dat bijvoorbeeld advocaten en bepaalde medische beroepen nog bijna uitsluitend in associatieverband werken, waarbij ze hun financiële middelen en professionele competenties bundelen. Als boekhouder (-fiscalist) moeten we onze aanpak veranderen. Onze visie moet evolueren, zodat we onze confraters gaan zien als partners en niet langer als concurrenten.

Dergelijke associaties – hetzij tussen confraters, hetzij met beoefenaars van andere vrije beroepen, hetzij tussen dienstverleners onderling – worden zo goed als onvermijdelijk. Uit een recente enquête, waarvan u de resultaten verder in dit tijdschrift vindt, blijkt in elk geval dat u er ook zo over denkt: 69% is van mening dat "kleine" kantoren verplicht zullen zijn een associatie aan te gaan om te overleven en 87% denkt dat er in ons beroep meer en meer associaties zullen worden opgericht.



**Mirjam VERMAUT**  
Voorzitter BIBF

## Wij kunnen niet blind zijn voor uw toekomst, die ook de onze is

Naast artikels over onder meer kredieten, vermogensbeheer en de macro-economische vooruitzichten voor 2016, vindt u in deze Pacioli Special daarom enkele getuigenissen, adviezen en andere nuttige informatie om eventueel de stap te zetten richting een associatie. Wij kunnen het u alleen maar ten stelligste aanraden: het gaat hier niet enkel om uw toekomst, maar ook om die van uw cliënten in een gemonialiseerde economie die permanent evolueert.

“Werken in een associatie is zo een beetje zoals het “Monster van Loch Ness” voor ons, cijferberoepers.”



# De Belgische economie in 2016: een vooruitblik

**D**e Belgische economie groeide behoorlijk in de eerste helft van 2015, maar in het derde kwartaal scheen de groeimotor te stokken na relatief onverwacht slecht nieuws uit China. Dit deed alle westerse beurzen in augustus lager gaan en ook de reële economie hapte naar adem. In november kwamen dan de aanslagen in Parijs en volgde de lockdown van Brussel. Echt hoopgevend nieuws voor een sterke economische relance is dit allemaal niet. Wat betekenen deze evoluties concreet voor 2016? Gaan we weer naar af, of zijn de China-crisis en de terreur slechts tijdelijke inzinkingen?

## Een matige groei als basisscenario

Het basisscenario voor 2016 is dat de Belgische economie wat sterker zal groeien dan in 2015. We gaan uit van een lichte stijging van 1,5 % van het bruto binnenlands product (bbp). Drie factoren verklaren deze betere groei: de binnenlandse vraag trekt aan, onze concurrentiekracht verbetert en de investeringen stijgen.

## De consument: de sterkste motor van groei

Verschillende factoren wijzen erop dat in 2016 meer zal worden uitgegeven.

Ten eerste kijkt de consument met meer vertrouwen naar de toekomst. Sparen uit voorzorg hoeft dus niet en bijgevolg wordt er meer uitgegeven.

Ten tweede stijgt de koopkracht van de Belg. Die koopkracht wordt bepaald door het gemiddeld inkomen, het aantal mensen dat een inkomen verdient en het prijsniveau. Voor het gemiddeld inkomen verwachten we een beperkte stijging door de loonnorm en de indexsprong, die bovendien versneld tot een einde zal komen door de verhoging van de btw op elektriciteit en de incorporatie daarvan in de index. Daarom verwachten we dat de lonen in België in de herfst van 2016 een stijging van 2 % zullen kennen.

Naast de loonhoogte speelt ook de tewerkstelling een rol. Hoe meer mensen een inkomen uit arbeid verdienen, hoe hoger de consumptie. Voor 2016 verwachten we dat de werkgelegenheid zal aantrekken en dat de werkloosheid (licht) zal dalen. De maatregelen van de overheid (taxshift en dergelijke) beginnen hun invloed te laten voelen, maar ook de aantrekkende groei in heel Europa en de toenemende

investeringen op basis van gestegen winsten bij de bedrijven spelen hierbij een rol. Die investeringen worden trouwens ook 'betaalbaarder' gemaakt door het beleid van de Europese Centrale Bank. We verwachten dat de rente in Europa en in België nog lange tijd zeer laag zal blijven en zelfs negatief op het korte einde van de rentecurve. Met zeer laag bedoelen we dat de rente op overheidsobligaties met een looptijd van 10 jaar in 2016 waarschijnlijk niet boven de 1,4 % zal uitkomen, wat gelijk is aan de maximale niveaus van de eerste jaarthelft van 2015. Een lichte rentestijging ten opzichte van de zeer lage niveaus van november 2015 is dus wel mogelijk.

De laatste, maar zeker niet de minste factor die de consument ondersteunt, is de lage inflatie en in het bijzonder de zeer lage olieprijs. In vergelijking met juni 2014 staat de olieprijs (ook als we hem uitdrukken in euro) ongeveer de helft lager. Een lage aardolieprijs geeft een onmiddellijke stijging van het beschikbare inkomen. Voor de Belgische economie zou de positieve invloed van de lage olieprijs op het bbp rond de 0,5 % liggen. Met andere woorden: de jaargroei ligt een kleine 0,5 % hoger dankzij de goedkope olie. De verwachtingen zijn bovendien dat de lage olieprijs nog een tweetal jaar kan aanhouden en dat de consumptie dus ook in 2016 een grote steun zal krijgen.

### Risico's voor deze groei?

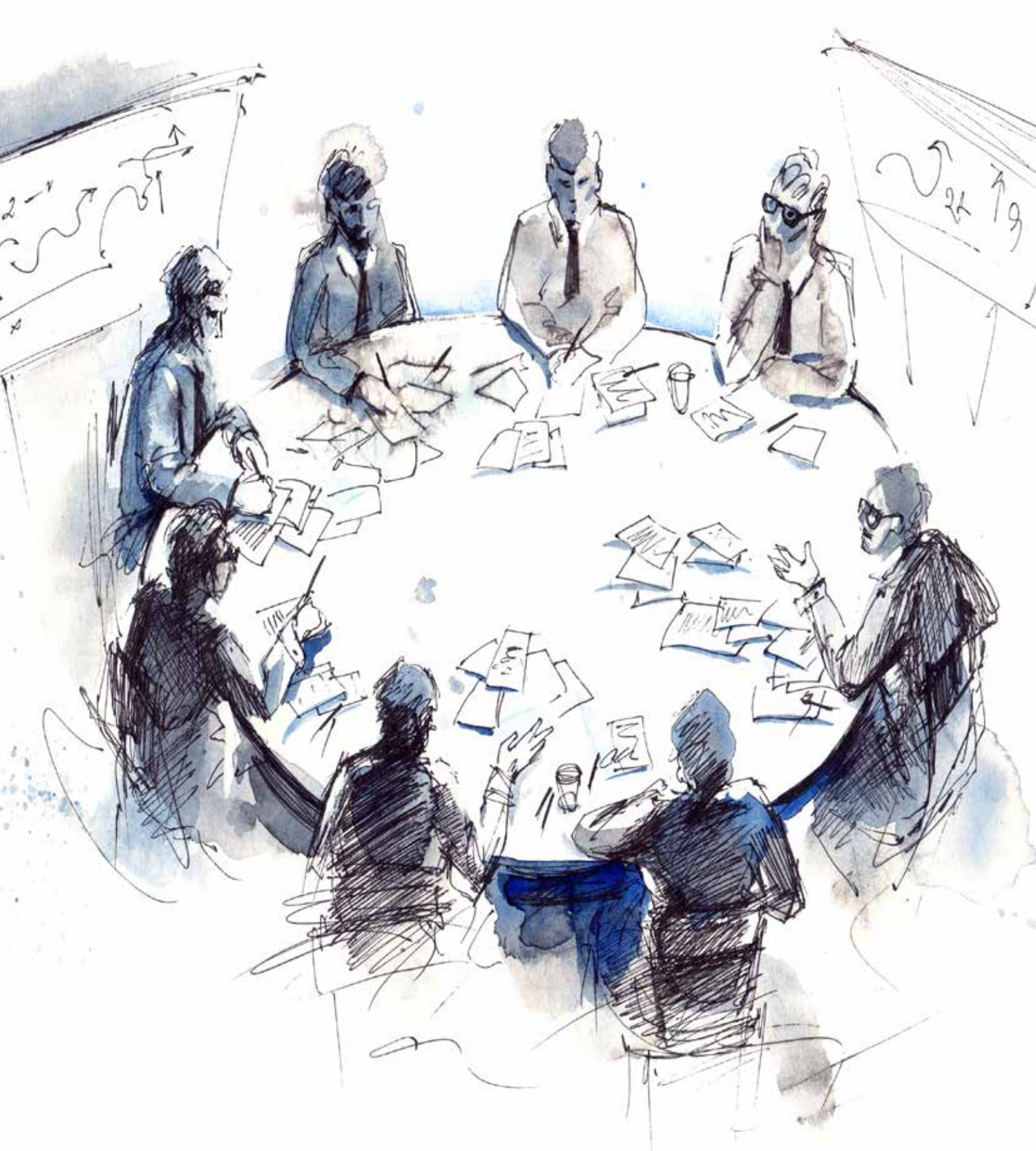
Een risicoloos scenario bestaat niet. Er zijn een aantal feiten en gebeurtenissen die roet in het eten kunnen gooien: de groeivertraging in China, de vluchtelingencrisis, de aanslagen in Parijs met vervolgens de lockdown van Brussel, en een Brexit, een uittreding van Groot-Brittannië uit de Europese Unie. Natuurlijk is dit lijstje niet exhaustief en kan het wijzigen doorheen het jaar. In elk geval is geen enkele van deze risicofactoren momenteel groot genoeg om het basisscenario te doen herzien. Dit sluit natuurlijk niet uit dat ze wel moeten worden opgevolgd.

Kortom, de verwachtingen voor 2016 zijn gematigd positief: een redelijke, maar niet overdreven sterke groei, met lage inflatie en lage rente. Zoals altijd zijn er een aantal omgevingsfactoren die de groei kunnen afremmen. Het ziet er op dit ogenblik evenwel niet naar uit dat deze negatieve factoren sterk genoeg zijn om dat ook daadwerkelijk te doen.

“ Het basisscenario voor 2016 is dat de Belgische economie wat sterker zal groeien dan in 2015. ”



RONDETAFELGESPREK





## Rondetafelgesprek:

# “Laten we samenwerken”

**W**e zijn er allemaal getuige van: het beroep kent een echte (r)evolutie! De materie wordt steeds complexer, overal worden taken geautomatiseerd en het raadgevend aspect van het beroep wint almaar meer aan belang.

Hoe plant de erkende boekhouder-fiscalist de organisatie van zijn werk in het licht van deze ontwikkelingen? Zou het samenwerken oplossingen kunnen bieden naar de toekomst toe? Een panelgesprek brengt duidelijkheid. **Mirjam Vermaut, Voorzitter BIBF, Patrick Valckx, Bedrijfsrevisor, Luc Stolle, Advocaat, en Frank Haemers, Juridisch adviseur BIBF / Diensthoofd Nederlandstalige juridische dienst** namen deel aan het rondetafelgesprek.

**Evolutie van het beroep : de boekhouder-fiscalist als eerstelijnsadviseur, de materie wordt steeds complexer, het cliënteel wordt veeleisender.**

De boekhouder die enkel stukken input en voor zijn cliënten de wettelijke verplichtingen vervult, is aan het uitsterven. Daarvan is Mirjam Vermaut overtuigd. De cliënt wordt steeds mondiger en veeleisender. Hij wil geadviseerd worden op allerlei domeinen. Niet alleen fiscaliteit, maar bijvoorbeeld ook op het vlak van sociaal recht en vennootschapsrecht. Bovendien wordt de materie door de toenemende regelgeving steeds complexer. Dit maakt de job van boekhouder moeilijker, maar tegelijkertijd ook steeds interessanter.

Om het hoofd te bieden aan deze uitdagingen, kan de boekhouder



zich specialiseren in een bepaalde doelgroep, bijvoorbeeld in advocaten, in beroepen gerelateerd aan de bouwsector, in horecaondernemers, ... Hij kan zich ook associëren met personen die tot dezelfde beroepsgroep behoren of nog anders met personen van buiten het vak.

**Patrick Valckx** sluit zich bij deze zienswijze aan. We krijgen vandaag de dag te maken met cliënten/ ondernemers die zeer snel voor internationalisering gaan en wiens



**Frank Haemers**  
Juridisch adviseur BIBF

verwachtingspatroon in hun adviseurs sterk gewijzigd is. De digitale revolutie zorgt er bovendien voor dat traditionele boekhoudkundige taken zoals het ingeven van gegevens op termijn zullen verdwijnen.

**Frank Haemers** wijst er terzijde op dat ook het boekhoudonderwijs hier voor een grote uitdaging staat. Er wordt vandaag toch vooral nog "oldschool" boekhouden gedoceerd. Hier is ook een kentering nodig om de toekomstige boekhouders te leren omgaan met een veranderende wereld waarin aan de boekhouder veel minder zal gevraagd worden terug te kijken op het verleden maar wel om samen met de cliënt naar de toekomst te kijken.

### **Fusies bij boekhoudkantoren : voordelen en moeilijkheden**

Als revisor stelt Patrick Valckx vaak vast dat personen die een samenwerkingsverband willen aangaan, niet over een goed opgebouwd dossier beschikken. Zo hebben zij vaak geen duidelijk idee omtrent het doel en werden er nog geen concrete afspraken gemaakt rond de beslissingsstructuur.

Een andere hindernis is de waarderingsproblematiek omtrent de materiële en immateriële componenten en cultuurverschillen die het gevolg zijn van leeftijd, ervaring en ambities.

De voordelen van samenwerken zijn talrijk. Een belangrijk pluspunt vormt de verkregen kennisuitbreiding. Vergelijk het met de verruiming van een huisdoktercultuur met specialistenwerk. Samenwerking kan een oplossing bieden voor de technische complexiteit van de wetgeving. Verder zijn er natuurlijk de schaalvoordelen, men kan inspanningen en kosten van o.a. opleiding en marketing delen. Daarnaast garandeert deze vorm van werken een goede opvolging van de dossiers en verderzetting van de bedrijfscontinuïteit ingeval van bijvoorbeeld overlijden, ziekte of vakantie. Dit zijn voordelen waardoor men zich sterker in de markt kan positioneren. Tot slot komt samenwerken ook de "work-life balance" ten goede.

Ook meester **Luc Stolle** wil aanstippen hoezeer opereren in een samenwerkingsverband de balans werk-privé en dus zelfs de continuïteit van het kantoor ten goede komt, zeker in een tijd waarin zovelen "zichzelf tegenkomen". Ook wat de opvolging betreft, zijn de voordelen van eerst samenwerken en daarna intern overdragen niet te onderschatten. De overdrager voelt zich vaak nog veel sterker verbonden én verantwoordelijk. Daardoor verloopt de overdracht vaak ook veel "smoother", ook naar de cliënten toe. Volgens meester Stolle zijn er veel boekhouders die hieromtrent niet of te laat gaan nadenken.

Frank Haemers treedt deze stelling bij. Bij rondvraag op seminars blijkt dat vandaag nog steeds een flink

aantal van de aanwezige boekhouders alleen werken, vaak zelfs zonder personeel. Dit met alle gevolgen van dien in geval van ziekte, een ongeval, persoonlijke problemen, ... Ze staan er bovendien alleen voor om alle gewone professionele uitdagingen aan te kunnen waarmee de boekhouders vandaag geconfronteerd worden.

### **Samenwerkingsverband : juridische definitie**

Meester Luc Stolle maakt ons erop attent dat er geen definitie van een "samenwerkingsovereenkomst" bestaat. Men zal de samenwerkingsvorm kiezen op basis van de wijze waarop men wenst samen te werken: Op welke vlakken wenst men samen te werken? Hoe wenst men de winst toe te bedelen? Wil men enkel de kosten delen? Er moeten vele vragen worden beantwoord alvorens te kiezen voor een bepaalde vorm van samenwerking.

Samenwerkingsverbanden kunnen de vorm aannemen van een traditionele vennootschapsvorm, gaande van een V.O.F. tot een NV, welke alle een uitgebreide wettelijke regeling



**Luc Stolle**  
Advocaat





“ De risico's zijn vaak terug te brengen tot meningsverschillen die mettertijd ontstaan. ”



hebben. Men kan ook kiezen voor een maatschap die een grote contractuele vrijheid biedt. Zo kan men de bijdrage in de kosten en de winstdeling specifiek omschrijven in de statuten. Ten slotte kan men ook "economisch samenwerken" en enkel afspraken maken omtrent bijvoorbeeld het doorsturen van cliënteel, gezamenlijke opleidingen, gezamenlijke marketing, ...

### **Stappen in een samenwerkingsverband (binnen hetzelfde beroep of tussen titularissen van verschillende vrije beroepen) : aandachtspunten**

Volgens meester Stolle is het in elk geval belangrijk om in elk van de door hem vermelde samenwerkingsstructuren een gedegen regeling te voorzien m.b.t. de uittreding en de uitsluiting van leden. Daartoe behoort bijvoorbeeld ook een sluitende regeling omtrent het al dan

niet terugnemen van het cliënteel en/of de vergoeding van de aandelen.

Het is aangeraden de zienswijzen van de partijen eerst grondig door te praten en daaromtrent een consensus te zoeken. Op basis van de vastgelegde premissen kan men kiezen voor de juiste samenwerkingsvorm en, daaraan verbonden, de juiste schriftelijke afspraken, opgenomen in de statuten of in een reglement van inwendige orde. Bij het opmaken van deze documenten zullen ook de regelgevingen van de diverse instituten een belangrijke impact hebben. Vaststaat dat sinds 2010 de grootste barrières voor samenwerking tussen de leden van de verschillende instituten zijn opgeheven. Leden van de verschillende instituten kunnen sindsdien tot op een bepaalde hoogte participeren in vennootschappen die door een ander instituut zijn erkend.

### **Risico's die onlosmakelijk verbonden zijn aan elke vorm van samenwerking**

De risico's zijn vaak terug te brengen tot de meningsverschillen die er mettertijd tussen de partners ontstaan, meent meester Stolle. Mensen zijn vaak enthousiast om samen te werken, maar denken daarbij niet aan de vervelende kanten. Je kan het vergelijken met een huwelijk: in het begin lijkt alles rozengleur en maneschijn, maar eenmaal men samenleeft, komen de verschillen naar boven. Daarom is het van belang om van bij de opstart de oplossingen uit te schrijven voor de meest voorkomende discussies of zelfs patstellingen.

### **De plichtenleer van het BIBF t.a.v. het samenwerkingsverband**

Frank Haemers licht ons artikel 10 van het Reglement van Plichtenleer toe dat ons leert wat dient verstaan te worden



onder een samenwerkingsverband en wat er dan moet gebeuren.

Wat de eerste vraag betreft, zijn twee woorden essentieel. Ten eerste is er de duurzaamheid van de samenwerking. De occasionele samenwerking wordt dus niet beoogd.

Ten tweede is er het doel van het samenwerkingsverband. Dit kan gaan om ofwel de gemeenschappelijke uitoefening van het beroep met boekhouders BIBF of met andere beroepsbeoefenaars, ofwel het in gemeenschap brengen van middelen (middelenvennootschap).

Vervolgens zal artikel 10 ook een aantal mededelingsverplichtingen opleggen en dit zowel bij de start als bij veranderingen in de loop van de samenwerking.

Tot zover het Reglement van Plichtenleer. Frank Haemers wijst echter nog op een aantal andere belangrijke wettelijke bepalingen waar rekening mee moet gehouden worden, zoals :

1. De beroepsreglementering (wet 22 april 1999): wanneer de samenwerking ook inhoudt dat de persoon met wie wordt samengewerkt tevens de boekhouding zal doen voor de cliënten, moet worden nagekeken of deze persoon daartoe wel over een erkenning beschikt. Het Instituut moet soms vaststellen dat erkende beroepsbeoefenaars voor bepaalde activiteiten, zoals inboekwerk, soms samenwerken met administratieve dienstverleners die in het geheel niet over een erkenning beschikken. Ter herinnering: allen die als zelfstandige boekhouding doen voor derden moeten over een erkenning beschikken. De handtekening van een

erkende beroepsbeoefenaar kan een onwettige uitoefening van het beroep niet opvangen.

2. Wanneer de samenwerking zal gebeuren via een vennootschap moet deze laatste een eigen erkenning aanvragen (KB 15 februari 2005). De vennootschap kan haar werkzaamheden maar starten wanneer zij over een erkenning beschikt. Wanneer een middenassociatie beoogd wordt via een vennootschap, zal deze laatste eerst de toelating moeten vragen aan de Uitvoerende Kamer vooraleer zij zelfs maar kan opgericht worden.
3. Last but not least. Wanneer de samenwerking met andere economische beroepsbeoefenaars een zekere omvang aanneemt, schrijft de anti-witwaswetgeving voor dat er een "verantwoordelijke voor de toepassing van de wet" moet worden aangesteld. Conform de reglementen van de drie instituten moet dit gebeuren van zodra 10 meldingsplichtige beroepsbeoefenaars samenwerken. Wanneer bijvoorbeeld 6 boekhouders BIBF, 2 accountants IAB, 1 belastingconsulent IAB en 2 bedrijfsrevisoren IBR samenwerken (al dan niet via een rechtspersoon) zullen zij een dergelijke verantwoordelijke moeten aanduiden. Die verantwoordelijke heeft in essentie als taak de toepassing van de anti-witwaswetgeving te coördineren binnen de samenwerking. De kleinere samenwerkingsverbanden zijn niet verplicht om dit te doen, al kan het wel aangewezen zijn om aldus te vermijden dat elk lid van de samenwerking in zijn eigen hoekje alles op zijn manier doet.



Mirjam Vermaut  
Voorzitter BIBF

### Samenvatting en conclusie

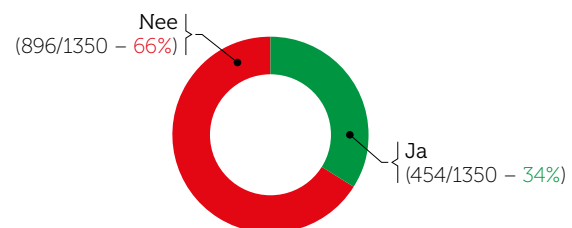
Mirjam Vermaut vat samen en besluit dat de boekhouder die alleen werkt, het steeds moeilijker zal krijgen om zich te handhaven t.a.v. de verschillende uitdagingen die het beroep morgen voorgeschoteld zal krijgen. Het BIBF wil hier de leden niet louter wijzen op de voordelen van het samenwerken, maar vooral op de noodzaak ervan en dit in het bijzonder wat betreft continuïteit en opvolging maar ook wat betreft de work-life balance. Zij heeft uit de input van de diverse panelleden echter ook geleerd dat die noodzaak er niet mag toe leiden dat men op een onbezonnen manier te werk gaat. Bezint eer ge begint zijn hier geen loze woorden maar wel de fundamenteën van een langdurige samenwerking. Ook hier zijn de wijze woorden van Benjamin Franklin absoluut van toepassing : "By failing to prepare, you are preparing to fail". Hoe grondiger de voorbereiding, hoe groter de kans op slagen zal zijn.

In de loop van de maand oktober 2015 heeft het BIBF een enquête bij zijn 5000 erkende leden gevoerd betreffende "*samenwerkingsverbanden*". 1350 leden van het Instituut hebben deelgenomen. Hieronder vindt u de resultaten:

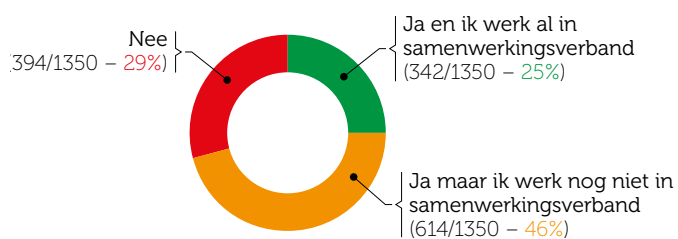
Denkt u dat er in uw beroep meer samenwerking zal zijn in de toekomst ?



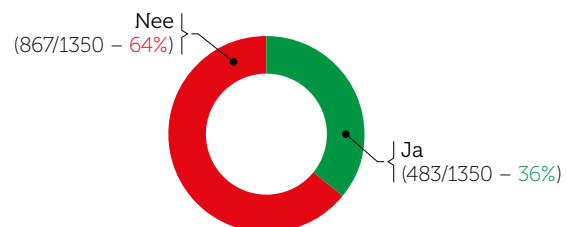
Kent u succesvolle samenwerkingsverbanden in uw buurt ?



Heeft u zelf al overwogen om in een samenwerkingsverband te stappen ?

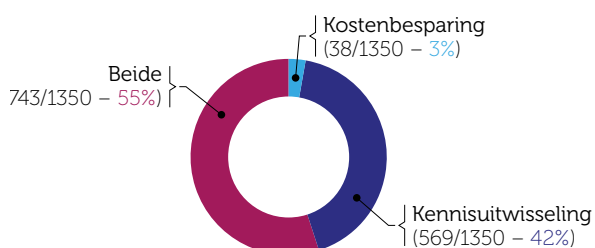


Heeft u cliënten die zich "geassocieerd" hebben ?

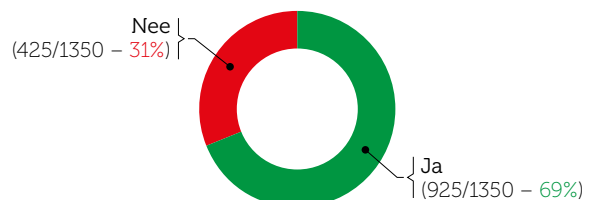


87% van de respondenten gelooft in meer samenwerking in de toekomst.

Wat is volgens u de voornaamste reden om een samenwerkingsovereenkomst af te sluiten ?



Denkt u dat de *kleine* kantoren zich dienen te associëren om het hoofd te bieden aan de toekomstige evoluties binnen het beroep ?



# CODA's ?

Dat is CODA **BOX**  
.com

**Meer dan 1000 boekhouders**  
hebben ons hun vertrouwen gegeven...

*En U ?*



De boekhouder, onze klant

# De kredietdossiers van uw klanten efficiënt aanpakken

Uw klanten confronteren u meer dan eens met complexe financiële situaties. Ze verwachten van u een gepaste oplossing voor elk probleem en elke kredietbehoefte. Het is daarom van cruciaal belang om altijd te kunnen rekenen op een financiële partner. De regionale business-specialist van de bank zal zowel u als uw klanten tijdens het ganse traject van een krediet adviseren en begeleiden. Deze efficiëntie zorgt ervoor dat kredietdossiers van uw klanten maximaal kans maken om aanvaard te worden.

De expertise en het advies van de business-specialist van de bank helpen u om de financieringsbehoeften van uw klanten goed in te schatten en om een stevig gefundeerd aanvraagdossier samen te stellen. Met een goed voorbereid kredietdossier, waarin alle belangrijke elementen gedetailleerd opgenomen zijn, zit het project meteen op de rails. En een volledig dossier van bij de start, dat is tijd én geld gewonnen!

We geven u graag enkele tips om het kredietdossier van uw klant efficiënter samen te stellen, zodat u tijd wint op het vlak van de voorbereiding en de aanvaarding van het dossier.

Dankzij uw begeleiding zal uw klant een objectieve stand van zaken kunnen opmaken en op een concrete basis alle elementen van zijn dossier kunnen optimaliseren.

“ Vermijd dat de kredietaanvraag wordt geweigerd omdat het doel van het krediet niet relevant is. ”

## Bereid het kredietdossier samen met uw klant voor

- Wat is zijn activiteit, zijn onderneming en zijn ervaring? Hierbij zijn het businessplan en het financieel plan nuttige instrumenten.
- Wat is zijn project en zijn financieringsbehoefte? Vermijd dat de krediet-

aanvraag wordt geweigerd omdat het doel van het krediet niet relevant is. Toon dus aan dat het voorgestelde project voor uw klant van economisch belang is. Sommige doelen kunnen voor de bank een alarmsignaal zijn: de heropbouw van bedrijfskapitaal, de financiering op middellange en lange termijn van de btw die de klant kan terugvorderen, overname van schulden in geschillen of wanverhouding tussen de omvang van het project en de structuur van de onderneming, ...

- Wat is zijn terugbetalingscapaciteit? De rentabiliteit van de ondernemersactiviteit maakt een inschatting van de terugbetalingscapaciteit mogelijk. Deze analyse is evenwel voorwaardelijk omdat ze berust op cijfers uit het verleden en/of op prognoses. Als er geen terugbetalingscapaciteit is, zal het dossier van uw klant geweigerd worden.



“Evalueer samen  
zijn financieel plan  
en onderzoek alle  
mogelijkheden  
om zijn project te  
financieren.”

- Hoeveel eigen middelen kan hij inbrengen? Hierbij is 25 à 30 % de algemene regel.
- Welke waarborgen heeft hij? Probeer samen met uw klant en de bank een aanvaardbaar compromis te vinden. Naast het eventuele risico voor zijn privévermogen, mag hij de kosten voor het stellen van de waarborgen, die 50 % van het project moeten dekken, niet onderschatten.

### Evalueer samen zijn financieel plan en onderzoek alle mogelijkheden om zijn project te financieren

Kan hij zijn project het best financieren ...

- ... met eigen middelen, en in welke mate?
- ... met externe middelen, bijvoorbeeld via crowdfunding?
- ... met de hulp van publieke overheden?
- ... met een bancaire financiering, en in welke mate?

### Bespreek de timing met uw klant

Hou hierbij rekening met uw eigen planning én met de termijn die de bank hanteert. Bekijk samen met de business-specialist van de bank welke timing aanvaardbaar is voor alle partijen.

### Uw samenwerking met de business-specialist van de bank

Het is belangrijk om van bij de voorbereiding van het kredietdossier tot aan de beslissing erover nauw samen te werken met de business-specialist van de bank. We overlopen de verschillende stappen.

### Vóór de indiening van het kredietdossier

- De specialist zal u advies geven over de inhoud en de vorm van een goed

- samengesteld dossier: beter enkele duidelijke pagina's dan een tiental pagina's die niets vertellen over de doelstellingen, die geen betrouwbare cijfers bevatten en die onrealistische hypothesen weergeven.
- Hij maakt een eerste screening van de kredietaanvraag om de slaagkansen te optimaliseren. Zo krijgt u een zicht op de kredietpolitiek van de bank en ook op de mate waarin het dossier voldoet aan de criteria die de bank hanteert.
  - Hij evalueert samen met u de 'rating' van uw klant. Dit beïnvloedt de prijs van het krediet én de kredietbeslissing. Hij zal ook aangeven aan welke elementen u en uw klant kunnen werken om die rating te verbeteren.
  - Hij bespreekt de meest geschikte formule. Vooral de financiering van starters en de overname van aandelen vergen een specifieke aandacht.

### De rating en waarborgen van uw klant: twee belangrijke elementen!

Onderstaande tabel geeft een voorbeeld van hoe de prijs van een krediet kan variëren in functie van het risicoprofiel van de klant, afhankelijk van de genomen waarborgen.

Stel: een klant vraagt een investeringskrediet van 250 000 euro aan op 10 jaar voor de financiering van een onroerend goed. Wat is zijn prijs?

Rentevoet klant (september 2015)

	Goede dekking	Slechte dekking
Goede rating	1,76 %	1,80 %
Slechte rating	1,93 %	5,41 %

### Na de indiening van het kredietdossier

- Hij zal u geregeld op de hoogte brengen van de vooruitgang van het dossier.
- Hij bezorgt u een duidelijke feedback over de beslissing en het verdere verloop. Bij een weigering verneemt

u tot in detail waarom het dossier niet aanvaard werd, zodat u dit samen met uw klant kunt bespreken.

### In het algemeen

- Hij plant elk jaar 1 à 2 gesprekken met u, om de samenwerking te bespreken. Een opportuniteit, want uw partnership met de business-specialist van de bank is de basis van alle financiële maatoplossingen voor uw klant.
- U leert zijn professionele netwerk beter kennen.

Op die manier optimaliseert u een professionele en vertrouwelijke gegevensuitwisseling met de business-specialist van de bank. Uw klant kan rekenen op de beste financieringsformules, de kans op aanvaarding van zijn kredietaanvraag is groter en de geleende bedragen worden sneller uitgekeerd.

### Interessant om te weten ...

Via een overeenkomst met de Europese Investeringsbank (EIB) kan Belfius projecten financieren van zelfstandigen, vrijeberoepers, kmo's (tot 250 werknemers) en Midcorp-ondernemingen (minder dan 3 000 werknemers) door hun toegang te verschaffen tot een waardevolle bron van financieringen tegen lagere kosten.

Uzelf en de business-specialist bereiken een gemeenschappelijk doel: op een snelle en kwaliteitsvolle manier voldoen aan de kredietbehoeften van de ondernemer. En dat is ook de basis van een duurzame relatie met uw klant.

# Verwijs uw klant naar een *financieel* *specialist* voor de juiste *belegging* van zijn *cashoverschotten*

Ondernemers streven financiële zekerheid na voor henzelf en hun gezin. Ze willen hun ondernemersinspanningen rentabiliseren. Maar hoe pakken zij dit het best aan? Wie kan hen hierbij adviseren?

Voor uw klant bent u een geprivilegieerde partner die zijn financiële situatie bijzonder goed kent en de evolutie van zijn activiteit van dichtbij volgt. Hoewel u over de nodige gegevens beschikt om hem in alle onafhankelijkheid raad te geven, is het niet uw rol om de liquide middelen van uw klant te beheren. U kan dus best uw klant aanbevelen contact op te nemen met een financieel specialist om te bespreken hoe cashoverschotten en reserves het best belegd kunnen worden.

Uiteraard zorgt u ervoor dat uw klant de nodige cijfers in handen heeft om in te kunnen gaan op de beleggingsvoorstellen van de financieel specialist waarnaar u hem hebt doorverwezen voor de verdere optimalisatie van zijn financiële situatie.

## Samenwerken met specialisten, een must!

De complexe fiscaliteit van vermogens en de kennis van beleggingsproducten maakt van deze materie een aparte specialiteit. Het is dus cruciaal dat u samenwerkt met een business-specialist van de bank, en eventueel een notaris en een gespecialiseerde advocaat.

Binnen de macro-economische context moet zeker gekeken worden naar:

- de fiscale aspecten van alle (mogelijke) beleggingen binnen de vennootschap;
- de aanvullende pensioenformules;
- hoe de liquidatiereserves het best belegd kunnen worden;
- of een investering via tax shelter geschikt is;
- wanneer de overtollige liquiditeiten

het best uit de vennootschap gehaald worden;

- de toekomstplannen en pensioenvoorbereiding.

Op die manier werken jullie intens samen op drie vlakken: het opbouwen, het in stand houden en het overdragen van het vermogen van de klant-ondernemer.

## Structurele cashoverschotten optimaal laten renderen

Eens een onderneming op kruissnelheid is, zijn er structurele geldoverschotten.

Bereken welke ruimte er is om deze overschotten te beleggen of om ze te gebruiken in het kader van pensioenopbouw. Analyseer samen de financiële situatie van de onderneming:



- Hoeveel bedrijfskapitaal is er nodig?
- Hoeveel kapitaal moet er voorzien worden voor vervangingsinvesteringen?
- Welke financiële reserves zijn er nodig voor toekomstige projecten?
- Wat is de beste manier om winst uit deze onderneming te halen (bezoldiging, dividend, tantième, ...)?

### Een beheersmandaat op maat van kmo's? Jazeker!

Uw klant kan bij Belfius kiezen voor een beheersmandaat om zijn cashoverschotten op langere termijn beter te laten renderen. Bovendien is deze formule fiscaal voordelig! De liquiditeiten van de onderneming worden gespreid in aandelen- en/of obligatiefondsen belegd die periodiek coupons uitbetalen. Het beheer gebeurt zorgvuldig, volgens de wensen en de beleggingsstrategie van de klant.

### Deskundig advies bij de vermogensopbouw van uw klant

Ondernemers hebben nood aan begeleiding bij het optimaal omzetten van hun winsten in privévermogen. In het begin van hun carrière hebben ze advies nodig over de opbouw van kapitaal en later willen ze raad over het in stand houden en de overdracht ervan. Ze hebben nood aan een financiële planning en projecties van hun vermogen op pensioenleeftijd. We kunnen dus stellen dat de ondernemer een langetermijnfocus heeft en dat markttiming, trends en beursypes hem minder interesseren. Hij verwacht een objectieve productinvulling die beantwoordt aan zijn beleggingsdoelen.

“Ondernemers hebben nood aan begeleiding bij het optimaal omzetten van hun winsten in privévermogen.”



### Persoonlijke begeleiding, van bij de start tot na de overdracht

Bij de vermogensopbouw zal de business-specialist van de bank de ondernemer persoonlijk begeleiden: eerst en vooral fiscaalvriendelijk pensioensparen, vervolgens evenwichtig beleggen en tot slot een goed uitgewerkte successieplanning.

### Uw klant wordt goed geïnformeerd en opgevolgd

Bij Belfius werkt de business-specialist van de bank heel nauw samen met de lokale beleggingsspecialist. Hij is dan ook goed geplaatst om uw klant helder te informeren over het gamma geschikte beleggingsproducten en de kenmerken van elk product. Daarnaast heeft hij een jaarlijks gesprek met uw klant, waarbij een check-up gedaan wordt van zijn beleggingsportefeuille, zowel professioneel als privé.

### Pensioensparen

Er wordt een professioneel pensioenplan opgesteld. De ondernemer kan zijn cashoverschotten op een fiscaalvriendelijke manier beleggen via het Vrij Aanvullend Pensioen voor Zelfstandigen (VAPZ) én de Individuele Pensioentoezegging (IPT), die bovendien bescherming biedt bij arbeidsongeschiktheid en overlijden. Zo krijgt hij elk jaar het advies om het fiscaal maximale bedrag te storten in functie van de gerealiseerde

bedrijfswinst en rekening houdend met de continuïteit of verdere groei. En dit een beroepsleven lang! 25 à 30 % van het vermogen van een ondernemer op pensioenleeftijd mag worden samengesteld door fiscaalvriendelijke spaarformules.

### Een evenwichtige beleggingsportefeuille

De business-specialist zal uw klant helder informeren over de kenmerken van geschikte beleggingsproducten. Bij die keuze zal hij rekening houden met de termijnen en met de impact op de notionele interestaftrek en het verlaagd opklimmend tarief in de vennootschapsbelasting. Uw klant kan rekenen op aangepast beleggingsadvies en een aanbod van innovatieve producten, zoals beheersmandaten voor vennootschappen.

### Een successieplanning op maat

Er worden oplossingen voorgesteld die beantwoorden aan de wensen en de situatie van de klant, zoals een schenking van vastgoed, een bankgift, een duolegaat, een levensverzekering, ... Hij krijgt bovendien concrete antwoorden op de meest complexe vragen, bijvoorbeeld over:

- het optimaal organiseren van de overdracht van de onderneming en het privévermogen aan de kinderen;
- het overdragen van de familieonderneming aan één van de kinderen zonder de andere kinderen te benadelen;
- het behoud van de controle na de overdracht aan de kinderen.

### Tax shelter?

Een simpele investering, een fiscaal voordeel én een aantrekkelijk rendement!

Tax shelter is een fiscale stimulans naar Belgisch recht. Ondernemers kunnen er het rendement van hun liquiditeitsoverschotten mee

**“ Tax shelter? Een simpele investering, een fiscaal voordeel én een aantrekkelijk rendement! ”**

optimaliseren, terwijl ze investeren in de Belgische filmindustrie.

Dankzij het uitgereikte fiscaal attest is deze investering voor 310 % aftrekbaar van het belastbaar bedrag van een onderneming. Uw klant betaalt dus minder belasting op een deel van zijn winst!

### Conclusie

Om uw klanten een extra meerwaarde te kunnen bieden bij de duurzame opbouw en overdracht van hun vermogen, is het van essentieel belang dat zij kunnen rekenen op de nauwe samenwerking tussen hun boekhouder en de business-specialist van de bank.

### TIP

Belfius biedt u een tweemaandelijks nieuwsbrief aan met relevante informatie voor uw klanten. Deze kan gratis worden gedownload op [belfius.be/cijferberoepen](https://belfius.be/cijferberoepen).

“ De business-specialist zal uw klant helder informeren over de kenmerken van geschikte beleggingsproducten. ”



# Win een vivabox ter waarde van 50 euro



1. 87% van de BIBF-leden is ervan overtuigd dat er in de toekomst meer samenwerking zal zijn bij de uitoefening van hun beroep. Maar hoeveel procent werkt momenteel al in samenwerkingsverband?  
(basis: enquête BIBF oktober 2015)

..... %

2. Bij een aanvraag tot krediet wordt verwacht dat er ook eigen middelen worden ingebracht. Als algemene regel wordt een bepaald percentage van eigen inbreng verwacht. Hoeveel bedraagt dit?
- 15 à 20%
- 25 à 30%
- 35 à 40%

Schiftingsvraag: Luca Pacioli is de grondlegger van de boekhoudwetenschap. Welk werk van zijn hand is het eerste werk waar het dubbel boekhouden beschreven wordt?

- De divina proportione
- Tractatus mathematicus ad discipulos perusinos
- Summa de arithmetica, geometria. Proportioni et proportionalita

Hoeveel procent van de ontvangen antwoorden zullen correct zijn?

..... %

Mail uw antwoorden door naar [chantal.demoor@wolterskluwer.be](mailto:chantal.demoor@wolterskluwer.be) met "wedstrijd Pacioli special" als onderwerp van de mail.

U maakt kans op een van de tien vivaboxen ter waarde van 50 euro.



*Pacioli Special* – eenmalig magazine van het BIBF en Belfius

**VERANTWOORDELIJKE UITGEVER:**

BIBF, Mirjam Vermaut,  
Legrandlaan 45, 1050 Brussel

**REDACTIECOMITÉ:**

Ilse Claerhout, Frédéric Delrue, Gaëtan Hanot, Stéphanie Liévin, Koen Saliën, Mirjam Vermaut, Luc Vanhoutte, Eddy Wauters

**REDACTIESECRETARIAAT:**

Wolters Kluwer, Chantal Demoor,  
Motstraat 30, 2800 Mechelen.

De auteurs en het redactiecomité streven naar betrouwbaarheid van de gepubliceerde informatie, waarvoor ze echter niet aansprakelijk kunnen worden gesteld.

© BIBF / Belfius

Behoudens de uitdrukkelijk bij wet bepaalde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt worden, op welke wijze ook, zonder de uitdrukkelijke voorafgaande en schriftelijke toestemming van de uitgever.