



U staat er niet alleen voor

Het runnen van een praktijk vraagt vele competenties. Schrik er niet voor terug om hulp te vragen aan betrouwbare partners. Bank J.Van Breda en C° begeleidt u permanent bij de opbouw, het beheer en de bescherming van uw vermogen. Via een dialoog met ons, krijgt u zelf meer inzicht in uw financiële situatie op lange termijn.

Ook een goede boekhouder of accountant is cruciaal. Ziet u door het bos de bomen niet meer door de vele wijzigingen en de overvloed aan informatie? Specialisten kunnen deze informatie voor u verduidelijken. Net zoals Bank J.Van Breda & C°, bieden zij maatwerk.

Hebt u vragen? Uw account manager maakt graag tijd voor een persoonlijk gesprek.

Ortwin.Boone@bankvanbreda.be
Verantwoordelijke vrije beroepen



Expertise: systematische vermogensbegeleiding

Bank J.Van Breda & C° stippelt samen met u een strategie uit om uw financiële doelstellingen op lange termijn te bereiken. Onze key account managers vertellen u hoe een levenslange vermogensbegeleiding verloopt.

► Pagina 2



Opinie: welk economisch beroep hebt u nodig?

Een boekhouder, accountant, belastingconsulent of bedrijfsrevisor inschakelen is noodzakelijk. Het is alleen niet makkelijk te weten wanneer u welke deskundige nodig hebt. Twee specialisten geven u inzicht.

► Pagina 4



Vraag & antwoord: zijn kleine kaartbetalingen voordelig?

Nu Proton verdwijnt, zullen patiënten vaker kleine bedragen met de kaart betalen. Dat heeft zowel voor u als voor hen tal van voordelen én het is goedkoper dan u denkt.

► Pagina 6



Portret: de 5 waarden van Nathalie Roche

Voor plastisch chirurg Nathalie Roche is haar vak haar passie. Om haar patiënten zo goed mogelijk te helpen, schoolt ze zich bij, overlegt ze met collega's en volgt ze indien nodig haar buikgevoel.

► Pagina 8



► Nathalie Haentjens en Sven Van Brussel, key account managers voor respectievelijk vrije beroepen en ondernemers

Permanente vermogensbegeleiding

Vermogensbegeleiding | Helikopterview | Spreiding

Hebt u onvoldoende inzicht in uw toekomstige financiële situatie? Bank J.Van Breda & C° stippelt graag samen met u een persoonlijke strategie uit en stuurt die achteraf bij waar nodig. Onze key account managers vertellen hoe dit verloopt.

Waarom moeten vrije beroepers zelf hun pensioen opbouwen?

Nathalie Haentjens (NH): "Omdat hun zelfstandigenpensioen echt niet volstaat. De verantwoordelijkheid ligt dus noodgedwongen bij henzelf. Vermogensopbouw is een levenslang traject dat u als vrije beroeper niet mag uitstellen tot u ouder wordt, want dan is het vaak te laat."

Hoe helpt Bank J.Van Breda en C° daarbij?

NH: "De kracht van onze begeleiding zit in de dialoog. Wij stellen voldoende vragen aan onze cliënten, om samen inzicht te krijgen in hun concrete situatie. Vaak is het voor cliënten zelf niet meteen duidelijk waar ze naartoe willen. Ze zijn zo gepassioneerd bezig met hun professioneel leven dat ze

geen tijd nemen om te 'helikopteren'. Het is onze taak om de cliënt bewust te maken van het belang van een persoonlijke langetermijnsituatie, zowel professioneel als privé."

"Cliënten hebben zelden tijd voor een helikopterview."

Sven Van Brussel (SVB): "Per euro kan een cliënt kiezen of hij die productief investeert in zijn praktijk, consumeert of opzijzet voor zijn latere vermogen. De bank zoekt via een dialoog mee naar de juiste evenwichten. We houden een spiegel voor aan de cliënt om de beste beslissingen te nemen."

Wat is de grote sterkte van de vermogensbegeleiding van Bank J. Van Breda en C°?

SVB: "Wij bekijken zowel de privé- als professionele situatie van onze cliënten. Ze kunnen namelijk op beide domeinen investeren en kapitaal opbouwen. Daarom kiezen we bij onze begeleiding voor een totaalaanpak op maat, die start bij de professionele activiteit als motor voor de opbouw van privévermogen. Een doorstroom van professioneel naar privé is noodzakelijk. Onze bank geeft advies over dit evenwicht tussen beide."

"Het leven zit vol veranderingen. Vermogensbegeleiding is een permanent proces."

Hoe verloopt het proces van vermogensbegeleiding?

NH: "In gesprek met de cliënt bepalen we samen zijn doelstellingen voor vandaag en morgen. Vervolgens stippelen we in functie van deze doelstellingen een strategie uit. Uiteraard zit het leven vol veranderingen. Vermogensbegeleiding vraagt systematische aandacht. Daarom nemen we proactief initiatief om de strategie aan te passen aan de gewijzigde doelstellingen en moge-

lijkheden. Dat gebeurt in een jaarlijks opvolggesprek. Wanneer bijvoorbeeld een hypothecaire lening vervalt, kan de cliënt met deze vrijgekomen aflossing zijn roerend vermogen verder opbouwen."

SVB: "Naast vermogensopbouw, begeleiden we cliënten ook bij het beheer en de bescherming van hun vermogen. Eens ze kapitaal hebben opgebouwd, kan dit verder groeien conform hun beleggersprofiel en doelstellingen. Vanaf het moment dat ze met pensioen gaan, gebruiken ze hun kapitaal om van te leven. We beheren dat kapitaal, zodat ze zich in de toekomst geen geldzorgen moeten maken."

"We bekijken zowel de privé- als de professionele situatie van onze cliënten."

Hoe garandeert de bank een persoonlijke aanpak?

SVB: "We zorgen voor maatwerk. We stellen heel concrete vragen aan onze cliënten over wat ze nu en later nodig hebben. We luisteren goed naar wat ze belangrijk vinden. Iedere cliënt heeft immers zowel privé als professioneel een aparte situatie. Er is geen stereotiep verhaal."

Hoe bepaalt de bank waarin de cliënt het beste belegt?

NH: "Eerst en vooral vult de cliënt een vragenlijst in, waarmee we zijn persoonlijk beleggersprofiel bepalen. Het is de verantwoordelijkheid van de bank om iemand die risico's wil beperken, niet te overladen met beleggingen in aandelen. We zoeken met de cliënt naar de ideale verhouding tussen het luik waarover hij zekerheid wenst en de meer dynami-

sche beleggingen die voor rendement zorgen. Deze verhouding kan wijzigen. Het is een combinatie van zowel objectieve als emotionele elementen."

Waarom spreiden jullie de beleggingsproducten?

SVB: "We spreiden de beleggingen over verschillende looptijden en activaklassen als vastrentende oplossingen, obligaties, aandelen ... Dat zorgt voor een aangepast risico en een meerwaarde op lange termijn. De spreiding is mee afhankelijk van het tijdstip waarop de cliënt het vermogen nodig heeft. Vervolgens maken we een simulatie van wat zijn gekozen verdeling uiteindelijk zal opbrengen. Zowel de markt als de omstandigheden van de cliënt veranderen. Daarom is het belangrijk om elk jaar de simulatie bij te sturen."

Meerwaarde vermogensbegeleiding

- maatwerk bieden
- inzicht geven in uw doelstellingen
- evenwicht zoeken tussen uw privé- en professioneel vermogen
- regelmatig bijstellen van uw strategie voor vermogensopbouw
- spreiding van uw beleggingen
- simulatie van uw toekomstperspectief



Meer weten? Uw account manager geeft u graag advies.

Wegwijs in economische beroepen

Boekhouders | Accountants | Wie doet wat?

Een goede boekhouder, accountant, bedrijfsrevisor of belastingconsulent is onmisbaar voor de werking van uw praktijk. Zij scheppen klaarheid in de grote toevloed aan cijfers die u dagelijks overspoelt. Twee specialisten vertellen wanneer u op welke expert een beroep doet.

Welk economisch beroep doet wat?

Johan de Leenheer (JdL): “Het is een hele uitdaging om in te schatten op wie u het best een beroep doet. Bovendien hanteert niet iedereen dezelfde definities. Onze cliënten praten vaak over hun ‘boekhouder’ terwijl het soms om een accountant gaat. Het onderscheid is niet altijd duidelijk voor iedereen.”

Jean-Marie Conter (JMC): “Kort samengevat: een **boekhouder(-fiscalist)**

helpt u wanneer u een onderneming opstart en ontwikkelt. Hij adviseert u bijvoorbeeld bij de keuze van de rechtsvorm. Daarnaast beheert hij uw boekhouding: hij maakt de boekhoudingsbalans en de jaarlijkse rekeningen op. Verder geeft hij raad op het gebied van sociaal recht en fiscaliteit.”

JdL: “De hoofdtaak van een **accountant** is zelfstandigen begeleiden op fiscaal, juridisch, boekhoudkundig en financieel

vlak. Daarnaast voert hij, net als een revisor, wettelijke opdrachten uit in het kader van de vennootschapswet.

De hoofdactiviteit van een **bedrijfsrevisor** is de audit van uw jaarrekening. Verder voert hij diverse wettelijke opdrachten uit. Zo maakt hij onder meer een verslag van fusies en splitsingen. Daarnaast heeft hij verschillende adviesfuncties. Uiteraard moet hij daarbij het onafhankelijkheidsprincipe volgen: een onderneming die hij controleert, mag hij niet adviseren.

Afhankelijk van de grootte van uw praktijk bent u verplicht om een bedrijfsrevisor aan te werven.

Belastingconsulenten zijn de grote specialisten in fiscaliteit. Ze bieden advies, bijstand en vertegenwoordiging. Let wel: een belastingconsulent hoeft geen boekhouder te zijn om deze titel te dragen, terwijl een boekhouder-fiscalist wél boekhouder moet zijn.”

Gaan economische beroepen verdwijnen door de toenemende automatisering?

JdL: “Integendeel. Tegenwoordig krijgen zelfstandigen een toevloed aan informatie te verwerken. Ze zien door het bos de bomen niet meer. Net nu komt het erop aan om als cijferexpert die informatie te kanaliseren. Professionals zijn meer dan ooit onmisbaar, omdat niet iedereen de informatie kan interpreteren.”

Hoe evolueren de economische beroepen?

JMC: “Het beroep van boekhouder is in



► Jean-Marie Conter, voorzitter van het Beroepsinstituut van Erkende Boekhouders en Fiscalisten (BIBF) en vicevoorzitter van de Union nationale des professions libérales et intellectuelles de Belgique (unplib)

volle verandering. De boekhouder(-fiscalist) wordt een gespecialiseerde consultant die u via bedrijfsadviezen helpt om uw sterke en zwakke punten te vinden en te verbeteren. Hij zal ook een actieve rol spelen als strategisch adviseur die u onder andere aanleert om boordtabellen te maken. Hij is een volwaardige partner bij het succes van zijn cliënten. In de toekomst zullen cliënten meer samenwerken met hun boekhouder in een netwerk om sneller beslissingen te nemen.”

JdL: “Accountants specialiseren zich meer en meer in hun voorkeursmaterie en starten hiervoor samenwerkingsverbanden op. Zo kunnen ze hun kennis delen, cliënten doorverwijzen en een beroep doen op elkaar. Dat is de toekomst. Als cliënt krijgt u dan meteen de dienst waar u om vraagt én een correcte prijs. Een specialist lost problemen uit zijn specifiek domein immers sneller op.”

Waarom herken je een goede accountant?

JdL: “Accountants zijn per definitie goed, omdat ze onderdeel zijn van een wettelijk stelsel. Hun vorming is bij wet perfect geregeld. Ze moeten minstens 40 uur vorming per jaar volgen, wat nog meer bijdraagt aan hun kwaliteit. Liefst drie instituten (IBR, IAB en BIBF) voeren kwaliteitscontroles uit.

Er is wel een verschil tussen een goede accountant en een heel goede. De laatste is empathisch en kan daardoor mee- en vooruitdenken. Hij inspireert mensen in de ontwikkeling van hun activiteit en reikt hen nieuwe ideeën aan. Accountancy is bovendien een vertrouwensberoep. Uw accountant moet uw vertrouwen verdienen, elke dag opnieuw.”

Hoe kies ik een boekhouder?

JMC: “Informeer eerst bij uw collega's welke ervaringen zij hebben met hun boekhouders. Daarna zoekt u een

"Een heel goede accountant is empathisch en inspirerend."

erkende boekhouder bij u in de buurt. Dat kan u doen via de rubriek 'Boekhouder zoeken' op www.bibf.be. Ga na of hij gespecialiseerd is in uw domein en of het klikt. Dat is belangrijk omdat hij uw adviseur en vertrouwenspersoon wordt. Tekent u slotte de opdrachtbrief waarin alle afspraken staan, zoals timing, taken, verplichtingen en honoraria.

Uw boekhouder helpt en adviseert u. Hij is proactief en anticipeert. Hij dient als vangnet en speelt een preventieve rol. Let wel: hij komt nooit tussen in uw dagelijkse bedrijfsvoering.”

Welk cijferberoep doet wat in hoofdzaak?

- **Revisor:** de audit van uw jaarrekening.
- **Accountant:** vertegenwoordiging en begeleiding op fiscaal, juridisch, boekhoudkundig en financieel vlak.
- **Belastingconsulent:** advies, bijstand en vertegenwoordiging in fiscale materie.
- **Boekhouder(-fiscalist):** boekhouding, raadgeving inzake bedrijfsbeheer en algemene fiscale bijstand.



► Johan de Leenheer, voorzitter van de Federatie Vrije Beroepen (FVB)

3 euro betalen met de kaart? Uiteraard!

Vanaf 28 februari 2015 is Proton verleden tijd. Steeds meer patiënten betalen kleine bedragen via Bancontact/Mister Cash. Volgens Dirk van den Broek, specialist betalingsverkeer bij Bank J.Van Breda & C°, heeft iedereen daar baat bij.

Zijn kaartbetalingen voor kleine bedragen populair?

Ze raken steeds meer ingeburgerd. Tijdens de eerste acht maanden van dit jaar zagen we al een stijging van 43% voor Bancontact/Mister Cash betalingen tot 5 euro. Betalingen tot 10 euro stegen met 26%. Eén op de acht kaartbetalingen in die periode bedroeg minder dan 10 euro.

Wat zijn de voordelen voor patiënten?

Het grootste voordeel is tijdswinst. Mensen hoeven niet naar een bankautomaat om geld af te halen. Daarnaast zijn kaartbetalingen snel, veilig en gemakkelijk. Patiënten lopen niet met cash rond en er is geen gedoe met wisselgeld. Ze zullen het dus zeker waarderen als u deze handige service gratis aanbiedt.

En voor de ontvanger?

Bij Protonbetalingen bleef het ontvangen bedrag op de terminal staan, tot u het er afhaalde. Bij een Bancontact/

"Kleine kaartbetalingen zijn goedkoper dan u denkt."

Mister Cash betaling staat het bedrag automatisch binnen één werkdag op uw rekening. Dat bespaart u een hoop werk (nikkel voorzien, kassa's natellen, discussies over verschillen, geld naar bank brengen) én het is veel veiliger dan cash ontvangen.

Hoeveel kosten transacties met lage bedragen?

Ze zijn goedkoper dan u denkt. Voor bedragen onder de 10 euro is er sinds 2012 een aparte, goedkope tariefzetting. U betaalt 0,025 euro vaste kost en 0,5% commissie op het betaalde bedrag. Per transactie betaalt u dus maximaal 0,075 euro. Dus ook voor kleine bedragen is de kaart het beste alternatief, zowel voor de ontvanger als voor de betaler.



Transactie bedrag	Vaste kost	0,5% commissie op het transactie bedrag	Kost van de transactie
€ 1	€ 0,025	€ 0,005	€ 0,0300
€ 2	€ 0,025	€ 0,010	€ 0,0350
€ 3	€ 0,025	€ 0,015	€ 0,0400
€ 4	€ 0,025	€ 0,020	€ 0,0450
€ 5	€ 0,025	€ 0,025	€ 0,0500
€ 6	€ 0,025	€ 0,030	€ 0,0550
€ 7	€ 0,025	€ 0,035	€ 0,0600
€ 8	€ 0,025	€ 0,040	€ 0,0650
€ 9	€ 0,025	€ 0,045	€ 0,0700
€ 10	€ 0,025	€ 0,050	€ 0,0750

Komen er nog andere betaalsystemen voor kleine bedragen?

Binnenkort kan u zonder PIN-code beperkte bedragen betalen met uw kaart. Dit systeem dient voornamelijk voor betaalparkings en brood- of snoepautomaten.



Hebt u vragen? Uw account manager staat klaar met advies.

Europees arrest over aangifte buitenlands onroerend goed

Een bijkomende Belgische woning die u zelf gebruikt, belast de fiscus (samengevat) aan de hand van het kadastraal inkomen. Buitenlands onroerend goed belasten ze op basis van de huurwaarde. Dat verschil schendt het vrij verkeer van kapitaal, oordeelde Het Europees Hof van Justitie in een arrest van 11 september 2014. België zal zijn wetgeving moeten aanpassen. In afwachting kan u een bezwaarschrift indienen en het onterecht betaalde deel recupereren.

Aangifte buitenlands onroerend goed

Als u een niet-verhuurde buitenlandse woning bezit, moet u de werkelijke huurwaarde aangeven in uw aangifte personenbelasting. U mag de huurwaarde wel verminderen met de belasting die u in het buitenland betaalde. Aangezien het een gebouw betreft, gaat er nog een forfait van 40% van het bedrag af. Als u de woning wel verhuurt, moet u de effectieve huurinkomsten aangeven. Ook dat bedrag mag u verminderen met de buitenlandse betaalde belasting. Het forfait van 40% is ook hier van toepassing.

Heeft dit nu een impact op uw personenbelasting? Als uw onroerend goed in een land ligt waarmee België een dubbelbelastingverdrag heeft (o.a. alle EU-lidstaten), dan zijn de inkomsten enkel belastbaar in het land van uw onroerend goed. Toch heeft dat een impact op uw Belgische personenbelasting. Uw onroerend inkomen bepaalt immers mee het tarief aan personenbelasting dat van toepassing is op uw andere (Belgische) inkomsten. Dit heet in het jargon 'vrijstelling met progressievoorbehoud'.

Aangifte Belgisch onroerend goed

Voor een niet-verhuurde Belgische woning moet u enkel het niet-geïndexeerd kadastraal inkomen aangeven. Het onroerend inkomen wordt dan gevormd door dit kadastraal inkomen te indexeren (x 1,7) en te verhogen met 40%. Dat bedrag is lager dan de huurwaarde van een buitenlands onroerend goed. En daar wringt nu net het schoentje, oordeelde het Hof in zijn arrest.

Onbeantwoorde vragen

Het arrest creëert vragen, waar voorlopig nog geen antwoord op is. Wat doen we met een niet-verhuurd onroerend goed in een land dat geen kadastraal inkomen kent? En hoe zit



► Marc Gielis, belastingconsulent bij Bank J. Van Breda & Co°

het met verhuurd onroerend goed? Ook daar is immers sprake van een onderscheid dat in strijd is met het vrij verkeer van kapitaal. In België wordt onroerend goed aan niet-beroepsgebruikers belast in functie van het kadastraal inkomen (indexeren en verhogen met 40%). Terwijl de fiscus het buitenlands onroerend ook hier belast op basis van de reële huurinkomsten.

Conclusie

Wanneer u een nadeel van deze werkwijze ondervonden hebt, kan u de uitspraak van het Europees Hof gebruiken om uw aanslag te betwisten. Dat kan via een bezwaarschrift, op voorwaarde dat uw bezwaartermijn (zes maanden vanaf de verzending van het aanslagbiljet) niet verlopen is. Als de bezwaartermijn al verstreken is, kan u nog een 'onthefing van ambtswege' indienen. Daarvoor hebt u vijf jaar de tijd (reken vanaf 1 januari van het jaar waarin de belasting is gevestigd).



Meer weten? Uw account manager geeft u graag advies.



► Nathalie Roche, plastisch chirurg

De 5 waarden van Nathalie Roche

MIJN ACTIVITEIT MIJN PASSIE

Naam: Nathalie Roche (°1967)
Beroep: plastisch chirurg
Verwezenlijkingen: na haar opleiding plastische heelkunde ging Nathalie Roche aan de slag op de afdeling Plastische, Reconstructieve en Handchirurgie van het Erasmus Medisch Centrum in Rotterdam. In 2004 verhuisde ze naar de Kliniek voor Plastische Heelkunde in het UZ Gent, waar ze nog steeds Adjunct-Kliniekhoofd is. Daar voerde ze in 2011 mee de eerste aangezichtstransplantatie in de Benelux uit. Zowel in België als op buitenlandse missie focust ze op pediatrie plastische chirurgie en aangezichtschirurgie.

"Mijn buikgevoel vertelt mij wanneer iets niet klopt."

www.bankvanbreda.be

Bank J.Van Breda & C° NV
 Ledeganckkaai 7, 2000 Antwerpen, tel. 03 217 53 33
 BTW BE 0404 055 577, RPR Antwerpen, FSMA 014377 A
 Ver. uitg.: Luk.Lammens@bankvanbreda.be
 Eindredactie: Annemie.Geudens@bankvanbreda.be

- 1. Inschattingsvermogen** "Je moet je grenzen stellen en patiënten goed inschatten. Als ik een operatie technisch niet aankan of als patiënten extreme dingen vragen of irreële verwachtingen hebben, doe ik de ingreep niet. Anders is er een grote kans op complicaties, ontevreden patiënten en een gefrustreerde chirurg. In ons vakgebied is er een grote grijze zone, maar je buikgevoel vertelt je bijna altijd wanneer iets niet klopt."
- 2. Overleg** "Gelukkig werken we tegenwoordig voor een complexe pathologie steeds meer in multi-disciplinaire teams. Elke arts uit zo'n team ziet de patiënt en vervolgens kunnen we onderling overleggen wat de beste behandeling is. Goede communicatie is in het belang van de patiënten."
- 3. Bijscholen** "Een arts moet op de hoogte zijn van de nieuwste behandelingen. Ik lees vakliteratuur, ga naar internationale congressen en ik wissel ervaringen uit met buitenlandse collega's. Ik overleg met hen bij zeldzame en moeilijke gevallen en soms komen ze zelf mee opereren. Een patiënt is geen proefkonijn."
- 4. Focus** "Onze gezichtstransplantatie - de eerste in de Benelux - hebben we zoveel mogelijk uit de media gehouden. Wanneer je media-aandacht krijgt, mag je je niet laten meeslepen door roem. Blijf bij je vak: je bent arts, geen BV."
- 5. Helpen** "Als plastisch chirurg heb je een gave waarmee je voor andere mensen een groot verschil kan maken. Ik voel het als mijn plicht om één keer per jaar op missie te gaan en arme mensen te helpen die geen toegang tot reguliere gezondheidszorg hebben. Hun dankbaarheid is onbeschrijflijk. Ik kom doodop thuis, maar de voldoening is ongelooflijk. Ik heb een prachtig vak."

Bank J.Van Breda & C° respecteert uw privacy. Uw gegevens werden opgenomen in ons bestand om u te informeren over onze diensten en aanbiedingen. U hebt inzage- en correctierecht. Indien u dat wenst, kan u verzet aantekenen tegen het gebruik van deze gegevens voor direct marketing. Uw gegevens kunnen worden doorgegeven aan derden met wie Bank J.Van Breda & C° contractueel of via haar aandeelhoudersstructuur verbonden is. Bijkomende inlichtingen: Openbaar Register Commissie Persoonlijke Levenssfeer.