

ING Wholesale Banking

Beleid inzake inducements

Geldig met ingang van 1 januari 2018

1. Inleiding

Omdat u een klant bent van ING Bank N.V. die zaken doet met ING Wholesale Banking (wij of ING)¹, hechten wij veel belang aan de relatie die wij met u hebben. We trachten zaken met u te doen op een eerlijke, rechtvaardige en professionele manier die aansluit bij uw belangen. Dat doen we bijvoorbeeld door helder te zijn over bepaalde vergoedingen, commissies en tegemoetkomingen die door ING worden gegeven aan of ontvangen van derden, zoals beschreven in dit Beleid inzake inducements (het Beleid).

2. Wat is het doel van ons Beleid inzake inducements?

ING neemt alle gepaste stappen om belangenconflicten vast te stellen en te voorkomen of te beheersen, met inbegrip van belangenconflicten die worden veroorzaakt door het ontvangen van inducements (prikkel) van derden of door het eigen beloningssysteem van ING en andere stimuleringsstructuren.

U kunt verwachten dat ING kan aantonen dat alle vergoedingen, commissies en niet-financiële tegemoetkomingen die door ING worden betaald of ontvangen, hetzij (i) worden doorgegeven aan de klant, hetzij (ii) zijn bedoeld om de kwaliteit van de desbetreffende dienstverlening aan de klant te verbeteren.

Bij het verstrekken van onafhankelijk beleggingsadvies en/of bij het verlenen van vermogensbeheerdiensten zal ING geen vergoedingen, commissies of andere financiële of niet-financiële tegemoetkomingen aanvaarden en behouden die door derden worden betaald of aangeboden. Kleine niet-financiële tegemoetkomingen die de kwaliteit van de dienstverlening aan een klant kunnen verbeteren en die van zodanige aard en omvang zijn dat niet kan worden geoordeeld dat ze afbreuk doen aan de nakoming van de verplichting van ING om in het belang van de klant te handelen, moeten op een duidelijke manier worden bekendgemaakt.

In de volgende situaties wordt voldaan aan de eis van 'kwaliteitsverbetering' voor aanvaardbare inducements:

- de verlening van een aanvullende dienst of een hoger serviceniveau staat in verhouding tot het niveau van de inducement;
- de inducements komen niet rechtstreeks ten goede aan de ontvangende onderneming zonder tastbare voordelen voor de klant;
- er is sprake van een doorlopend voordeel in relatie tot een doorlopende inducement; en
- de verlening van de dienst wordt niet verstoord.

ING registreert alle betaalde en ontvangen vergoedingen, commissies en niet-financiële tegemoetkomingen en hoe deze vergoedingen de kwaliteit van de aan de desbetreffende klanten verleende diensten verbeteren.

Inducements worden gemeld voordat de desbetreffende dienst wordt geleverd. Alle betaalde en ontvangen vergoedingen, commissies en niet-financiële tegemoetkomingen worden jaarlijks bekendgemaakt onder vermelding van de betaalde of ontvangen bedragen.

Bij het verstrekken van onafhankelijk beleggingsadvies en/of bij het verlenen van vermogensbeheerdiensten kunnen onderzoeksresultaten alleen door ING worden ontvangen als:

- ING daarvoor direct uit eigen middelen heeft betaald; of
- daarvoor uit een apart onderzoeksbetalingsfonds is betaald, op voorwaarde dat aan bepaalde vereisten wordt voldaan.

3. Voorbeelden van toegestane kleine, niet-financiële tegemoetkomingen

Zoals vermeld in paragraaf 2 zijn kleine, niet-financiële tegemoetkomingen toegestaan bij het verstrekken van onafhankelijk beleggingsadvies en/of bij het verlenen van vermogensbeheerdiensten, indien deze tegemoetkomingen voldoen aan de criteria voor kwaliteitsverbetering.

¹ In de context van het beleid van ING Wholesale Banking inzake inducements wordt met de naam ING Wholesale Banking nadrukkelijk ook ING Wholesale Banking Financial Markets bedoeld. ING Wholesale Banking is een handelsnaam van ING Bank N.V. en haar kantoren en dochtermaatschappijen. In Europa betreft dit onder meer: ING Bank N.V., ING België SA/NV, ING Luxembourg SA, ING Bank Śląski S.A., maar mogelijk ook andere entiteiten voor specifieke landen of producten. Op het moment dat een transactie met ING Wholesale Banking wordt geëffectueerd, wordt de klant geïnformeerd over de betrokken rechtspersoon.

De vrijstelling voor toegestane kleine, niet-financiële tegemoetkomingen wordt beperkt tot onder meer (dit is geen uitputtende opsomming):

- informatie of documentatie met betrekking tot een financieel instrument of een dienst (algemeen van aard of gepersonaliseerd);
- schriftelijk materiaal van derden waartoe opdracht is gegeven en dat is betaald door een onderneming om een nieuwe emissie door die onderneming te promoten, op voorwaarde dat de relatie duidelijk bekend wordt gemaakt en dat het materiaal gelijktijdig aan alle eventuele beleggingsondernemingen en het algemene publiek beschikbaar wordt gesteld;
- deelname aan conferenties, seminars en andere trainingen over de voordelen en eigenschappen van een specifiek financieel instrument of een specifieke dienst;
- gastvrijheid van een redelijke, minimale waarde, zoals bijvoorbeeld eten en drinken tijdens zakelijke bijeenkomsten of conferenties, seminars en andere trainingen;
- andere kleine niet-financiële tegemoetkomingen, zoals gedefinieerd door individuele lidstaten.

Enkele mogelijke voorbeelden van kleine niet-financiële tegemoetkomingen zijn:

- korte marktupdates welke beperkt zijn voorzien van commentaar of opvattingen;
- conversaties tussen de handelsdesk van een onderneming en een handelaar van de handelsdesk van een andere onderneming waarbij het gaat om het opvragen van marktinformatie voor onmiddellijke uitvoering (koersen of de beschikbaarheid van liquiditeiten);
- materiaal waarin openbare artikelen met marktnieuws of bekendmakingen van zakelijke emittenten worden herhaald of samengevat;
- openbaarmakingen of kwartaalverslagen;
- 'pre-deal' materiaal, meestal ontvangen ten behoeve van een evenement voor kapitaalwerving van een externe plaatsingsagent, mits duidelijk wordt gemaakt wat de aard van het materiaal is en dat het materiaal beschikbaar wordt gesteld aan alle potentiële investeerders.