

Politique d'ING Wholesale Banking relative aux incitations

1. Introduction

En tant que client d'ING Bank N.V. en relation d'affaires avec ING Wholesale Banking (« nous » ou « ING »), nous sommes attachés à la relation que nous entretenons avec vous. Nous nous engageons à faire affaire avec vous de manière honnête, juste et professionnelle et conformément à vos meilleurs intérêts. Pour ce faire, nous avons choisi d'être transparents sur certaines rémunérations, commissions ou avantages versés/octroyés ou reçus par ING à ou de la part de tierces parties, tel que décrit dans la présente Politique relative aux incitations (la Politique).

2. Quel est l'objectif de notre Politique relative aux incitations ?

ING doit prendre toutes les mesures nécessaires pour repérer et prévenir ou gérer les conflits d'intérêts, notamment ceux résultant de la perception d'incitations provenant de tierces parties ou de la propre structure de rémunération d'ING et d'autres structures d'incitation.

ING doit disposer des justificatifs attestant que toute rémunération, commission ou avantage non monétaire versé ou perçu par ING est (i) transféré au client ; ou (ii) conçu pour améliorer la qualité du service pertinent offert au client.

Lorsqu'elle fournit des conseils en investissement en toute indépendance et/ou un service de gestion de portefeuilles, ING ne doit accepter ni conserver les rémunérations, commissions ou avantages monétaires ou non monétaires versés ou fournis par une tierce partie. Les avantages non monétaires de moindre importance pouvant améliorer la qualité du service fourni à un client et qui, par leur ampleur et leur nature, ne peuvent être considérés comme nuisant à l'obligation d'ING d'agir au mieux des intérêts du client doivent être clairement exposés.

Les incitations acceptables au titre de l'amélioration de la qualité doivent satisfaire un ou plusieurs des critères suivants :

- être justifiées par la prestation d'un service complémentaire ou d'un niveau plus élevé proportionnel au niveau de l'incitation ;
- ne pas directement bénéficier à l'entreprise bénéficiaire sans avantage tangible pour le client ;
- être justifiées par l'octroi d'un avantage continu en lien avec une incitation continue ; et
- ne pas altérer la prestation du service.

ING tient des dossiers relatifs à toutes les rémunérations, commissions ou avantages non monétaires versés/octroyés ou reçus, ainsi qu'à la manière dont ils améliorent la qualité des services fournis aux clients concernés.

Les informations à leur sujet doivent être communiquées avant de fournir le service en question. Les informations relatives à l'ensemble des rémunérations, commissions ou avantages non monétaires reçus doivent être divulguées chaque année, en incluant le montant versé ou perçu.

ING peut bénéficier d'une étude, uniquement si elle est payée :

- directement par ING de ses propres ressources personnelles ; ou
- d'un compte distinct servant au paiement des études, sous réserve que certaines exigences soient satisfaites.

3. Exemples d'avantages non monétaires de moindre importance autorisés

Comment mentionné au chapitre 2, dans le cadre de la fourniture de conseils en investissement en toute impartialité et/ou de la gestion de portefeuilles, les avantages non monétaires de moindre importance sont autorisés s'ils répondent aux critères d'amélioration de la qualité. Les exemptions concernant les avantages non monétaires de moindre importance autorisés sont modifiées pour inclure (liste non exhaustive) :

- les informations ou documents relatifs à un instrument financier ou un service (qui peut être générique par nature ou personnalisé) ;
- les documents écrits d'une tierce partie autorisée et rémunérée par une société émettrice visant à promouvoir une nouvelle émission par la société, sous réserve que la relation soit clairement divulguée et que les informations à son sujet soient mises à disposition, dans le même temps, des sociétés d'investissement et du public ;
- la participation à des conférences, séminaires et autres formations sur les avantages et les caractéristiques d'un service ou d'un instrument financier en particulier ;
- les marques d'hospitalité de valeur raisonnable et négligeable (il peut par exemple s'agir des repas et boissons au cours d'une réunion professionnelle ou d'une conférence, d'un séminaire ou d'une formation) ;
- les autres avantages non monétaires de moindre importance tels qu'énoncés par chaque État membre.

Quelques exemples potentiels d'avantages non monétaires de moindre importance :

- Résumés d'actualités des marchés, avec peu de commentaires ou d'opinion ;
- Commentaires entre le bureau de négociation d'une entreprise et un négociateur du bureau de négociation d'une autre entreprise dans le but d'obtenir des informations sur les marchés avec exécution immédiate (cours ou disponibilité des liquidités) ;

- Documents reproduisant ou synthétisant des articles sur les marchés publics ou des déclarations faites par des entreprises émettrices ;
- Communiqués publics ou rapports trimestriels ;
- Documents en amont de l'opération, qui sont, en règle générale, reçus dans le cadre d'une levée de capitaux de la part d'un souscripteur tiers, sous réserve que la nature des documents soit clairement annoncée et que les documents soient mis à disposition de tous les investisseurs potentiels.