

# ING Wholesale Banking Inducements-beleid

Geldig vanaf 1 januari 2018

## 1. Inleiding

Voor alle MiFID-ondernemingen, vermogensbeheerders en onafhankelijke adviesbureaus gelden bepaalde regels bij het ontvangen, betalen of beschikbaar stellen van gelden of tegemoetkomingen van of aan derden in verband met de levering van diensten door dergelijke ondernemingen.

Bij het verstrekken van onafhankelijk beleggingsadvies en/of bij het verlenen van vermogensbeheerdiensten zal ING geen vergoedingen, commissies of andere geldelijke of niet-geldelijke tegemoetkomingen aanvaarden en behouden die door derden worden betaald of aangeboden. Kleine niet-geldelijke 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 deze 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.

Indien en wanneer inducements zijn toegestaan, moeten deze zijn bedoeld om de kwaliteit van de dienstverlening aan de klant te verbeteren en mogen ze nooit afbreuk doen aan de nakoming van de verplichting van ING om eerlijk, in redelijkheid en professioneel te handelen in het belang van de klant.

## 2. Wat is het doel van deze werkinstructies?

Het doel is dat ING Wholesale Banking hiermee kan aantonen dat alle vergoedingen, commissies of niet-geldelijke tegemoetkomingen die door ING Wholesale Banking 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 de eerste 'line of defence' binnen ING Wholesale Banking wordt een interne lijst bijgehouden van alle vergoedingen, commissies en niet-geldelijke tegemoetkomingen die door ING Wholesale Banking worden betaald aan of ontvangen van derden in verband met een beleggingsdienst of een nevendienst.

Daarnaast wordt in de eerste line of defence geregistreerd op welke manier de door ING Wholesale Banking betaalde of ontvangen vergoedingen, commissies of niet-geldelijke tegemoetkomingen de kwaliteit van de aan de desbetreffende klanten verleende diensten verbeteren.

## 3. Voorbeelden van toegestane kleine, niet-geldelijke tegemoetkomingen

Lijst met situaties waarbij wordt voldaan aan de eis voor 'kwaliteitsverbetering' bij aanvaardbare inducements:

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

Zoals vermeld in paragraaf 2 zijn kleine, niet-geldelijke tegemoetkomingen toegestaan bij het verstrekken van onafhankelijk beleggingsadvies en/of bij het verlenen van vermogensbeheerdiensten, indien deze tegemoetkomingen voldoen aan het criterium van kwaliteitsverbetering. De vrijstelling voor toegestane kleine, niet-geldelijke 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-geldelijke tegemoetkomingen, zoals gedefinieerd door individuele lidstaten.

Enkele mogelijke voorbeelden van kleine niet-geldelijke 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 acceptant, mits duidelijk wordt gemaakt wat de aard van het materiaal is en dat het materiaal beschikbaar wordt gesteld aan alle potentiële investeerders.