

1. Principios generales y definiciones

ING BANK NV, Sucursal en España (en adelante, ING DIRECT) asume el compromiso de prestar a sus clientes servicios de inversión y auxiliares actuando con profesionalidad, honestidad, transparencia e imparcialidad, comportándose con la máxima diligencia y cuidando de los intereses de sus clientes como si fueran los propios. De acuerdo con el artículo 59 del Real Decreto 217/2008, de 15 de febrero, sobre el régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión y de las demás entidades que prestan servicios de inversión, que desarrolla el artículo 79 de la Ley 24/1988, de 28 de julio (Ley del Mercado de Valores), ING DIRECT sólo permitirá los siguientes incentivos relacionados con la prestación de servicios de inversión y auxiliares:

- a) Los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios pagados o entregados a un cliente o a una persona que actúe por su cuenta, y los ofrecidos por el cliente o por una persona que actúe por su cuenta;
- b) Los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios pagados o entregados a un tercero o a una persona que actúe por cuenta de aquel, y los ofrecidos por un tercero o por una persona que actúe por cuenta de aquel, cuando se cumplan las siguientes condiciones:
 - i) Que se haya comunicado al cliente de forma completa, exacta y comprensible, antes de la prestación del servicio de inversión o servicio auxiliar, la existencia, naturaleza y cuantía de los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios o, cuando su cuantía no se pueda determinar, el método de cálculo de esa cuantía. A estos efectos, ING DIRECT podrá comunicar las condiciones esenciales de su sistema de incentivos de manera resumida, obligándose a efectuar una comunicación más detallada a solicitud del cliente.
 - ii) Que el pago de los incentivos aumente la calidad del servicio prestado al cliente y no entorpezca el cumplimiento de la obligación de la empresa de actuar en el interés óptimo del cliente.
- c) Los honorarios adecuados que permitan o sean necesarios para la prestación de los servicios de inversión, como los gastos de custodia, de liquidación y cambio, las tasas reguladoras o los gastos de asesoría jurídica y que, por su naturaleza, no puedan entrar en conflicto con el deber de la empresa de actuar con honestidad, imparcialidad, diligencia y transparencia con arreglo al interés óptimo de sus clientes.

Quedan excluidos de la presente Política los incentivos descritos en el apartado a), en tanto que las comisiones que ING DIRECT recibe de sus clientes aparecen descritas en el Libro de Tarifas y Comisiones, que han sido comunicadas a la Comisión Nacional del Mercado de Valores y cuyo contenido se ajusta a la Circular 7/2011 de 12 de diciembre, de la CNMV. Por otra parte, ING DIRECT no paga a sus clientes ni a personas que actúen por su cuenta honorarios, comisiones o beneficios no monetarios.

Asimismo, quedan excluidos de la presente Política los incentivos descritos en el apartado c). Dichos incentivos estarán generalmente incluidos en el precio de los servicios de inversión y auxiliares prestados por ING DIRECT, no suponiendo cargos adicionales para los clientes en la contratación.

Esta Política será sometida a revisiones anuales por parte de la Unidad de Cumplimiento Normativo de ING DIRECT, y a la misma se incorporarán, en su caso, aquellas actualizaciones en la materia que le sean de aplicación.

Los directivos y empleados de ING DIRECT están sujetos a la Política de Gestión de Conflictos de Intereses de ING DIRECT, que está permanentemente disponible en www.ingdirect.es y que tiene como objetivo asegurar la adecuada identificación y gestión de conflictos de intereses.

2. Información a clientes

El pago o entrega de incentivos a un tercero o a una persona que actúe por cuenta de aquel, y los ofrecidos por un tercero o por una persona que actúe por cuenta de aquel, cuando estén ligados a la prestación de servicios de servicios de inversión y auxiliares, requerirán su conformidad con la normativa en vigor.

ING DIRECT informará de forma transparente a sus clientes sobre las condiciones esenciales de los incentivos descritos en la letra b) del epígrafe anterior de forma resumida. Asimismo, la presente Política puede ser consultada por los clientes de ING DIRECT en sus oficinas y en la página web www.ingdirect.es.

3. Rangos de Incentivos

Para facilitar su comprensión y ofrecer una información más homogénea y comparable con todos los productos distribuidos por nuestra Entidad, la información sobre la cuantía se detalla en términos de “rangos” expresados en términos porcentuales y de forma anualizada.

ING DIRECT informará de manera específica y puntual sobre cualquier incentivo cobrado o pagado que no se encuentre dentro de los rangos detallados a continuación.

Incentivos percibidos por ING DIRECT de terceros

Descripción del Incentivo	Personas o entidades pagadoras	Comentarios	Rangos en porcentajes anualizados
Comisiones de comercialización de Fondos de Inversión.	Sociedades Gestoras de IICs Sociedades Depositarias de IICs.	Habida cuenta de las labores realizadas por ING DIRECT en su condición de entidad promotora y comercializadora en exclusiva de fondos de inversión, se posibilita a sus clientes el acceso a una gama amplia de productos cuyo diseño y selección, están basados en un análisis exhaustivo del mercado, la competencia y las nuevas tendencias de inversión. Por tanto y en base a los acuerdos de comercialización firmados por ING DIRECT con algunas entidades gestoras y depositarias de IICs, ING DIRECT puede recibir una comisión por la comercialización de los Fondos de Inversión gestionados o depositados por estas entidades, sin que la percepción de dicha cantidad actúe en detrimento de la obligación de actuar en máximo interés del cliente.	Entre el 0,008 % y el 1 % del patrimonio gestionado o depositado.

* La percepción de estos incentivos no supone un mayor coste para el cliente