ING Bank Śląski S.A.
ul. Sokolska 34, 40-086 Katowice
www.ing.pl

Informacja dla Klientów Indywidualnych o ING Banku Śląskim S.A. w związku ze świadczeniem usług przyjmowania i przekazywania zleceń w zakresie certyfikatów inwestycyjnych emitowanych przez fundusze inwestycyjne zamknięte niebędące publicznymi funduszami inwestycyjnymi zamkniętymi („Informacja o Banku")

ING Bank Śląski S.A. z siedzibą w Katowicach, przy ul. Sokolskiej 34, 40-086 Katowice, wpisany do Rejestru Przedsiębiorców w Sądzie Rejonowym Katowice-Wschód Wydział VIII Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000005459, o kapitale zakładowym w kwocie 130 100 000,00 zł oraz kapitale wpłaconym w kwocie 130 100 000,00 zł, NIP 634-013-54-75, świadczący usługi maklerskie na podstawie art. 70 ust. 2 Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi (Dz.U. nr 183, poz. 1538, z późn. zm.) („Bank").

1. **Dane teleadresowe Banku**
   Siedziba: 40-086 Katowice, ul. Sokolska 34
   Strona internetowa: www.ing.pl

2. Bank świadczy usługi przyjmowania i przekazywania zleceń w zakresie certyfikatów inwestycyjnych emitowanych przez fundusze inwestycyjne zamknięte niebędące publicznymi funduszami inwestycyjnymi zamkniętymi („Usługa pośrednictwa"), sporządza i przekazuje dokumenty oraz kontaktuje się z Klientem w języku polskim. Niniejsza Informacja o Banku dotyczy świadczenia usług w zakresie Certyfikatów Inwestycyjnych zamkniętych funduszy inwestycyjnych. Wybrane informacje lub dokumenty Bank może przekazywać Klientom dodatkowo w języku angielskim.

3. **Sposoby komunikowania się z Bankiem**
   1) osobiście w placówce bankowej
   2) poprzez system bankowości internetowej
   3) dzwoniąc na infolinię 801 222 222, +48 (32) 357 00 69 (z wyłączeniem możliwości złożenia zlecenia nabycia lub odkupienia tytułów uczestnictwa)

4. Bank działa na podstawie art. 70 ust. 2 ustawy o obrocie instrumentami finansowymi (Dz.U. nr 183, poz. 1538, z późn. zm.), zgodnie z którym może wykonywać czynności związane z oferowaniem oraz przyjmowaniem i przekazywaniem zleceń bez zezwolenia Komisji Nadzoru Finansowego.

5. **Zasady świadczenia Usługi pośrednictwa**

   1) Usługa pośrednictwa jest świadczona na podstawie Umowy o świadczenie usług przyjmowania i przekazywania zleceń w zakresie certyfikatów inwestycyjnych emitowanych przez fundusze inwestycyjne zamknięte niebędące publicznymi funduszami inwestycyjnymi zamkniętymi (**„Umowa"**), Regulaminu dla Klientów indywidualnych w zakresie świadczenia przez ING Bank Śląski S.A. usług przyjmowania i przekazywania zleceń w zakresie certyfikatów inwestycyjnych emitowanych przez fundusze inwestycyjne zamknięte niebędące publicznymi funduszami inwestycyjnymi (**„Regulamin pośrednictwa"**) oraz Komunikatu dla Klientów korzystających z usług świadczonych przez bank w zakresie usług przyjmowania i przekazywania zleceń w zakresie certyfikatów inwestycyjnych emitowanych przez fundusze inwestycyjne zamknięte niebędące publicznymi funduszami inwestycyjnymi zamkniętymi (**„Komunikat"**).
   2) Przed zawarciem Umowy pośrednictwa Bank dodatkowo przekazuje Klientowi:
      a. Informację o Banku,
      b. Informację o kosztach i opłatach związanych z inwestycją w fundusze inwestycyjne zamknięte oraz świadczeniach pieniężnych i niepieniężnych otrzymywanych przez Bank w związku z usługami przyjmowania i przekazywania zleceń (**„Informacja o kosztach"**).
   3) Aktualne treści Regulaminu pośrednictwa, Komunikatu, Informacji o Banku i Informacji o kosztach dostępne są w placówkach bankowych u doradców Private Banking, a także na stronie internetowej Banku: https://www.ing.pl/indywidualni/tabele-i-regulaminy/regulaminy/obsluga-funduszy-inwestycyjnych
   4) Bank zawiadamia Klienta o zmianie Regulaminu pośrednictwa na 30 dni przed proponowaną datą wejścia w życie zmian. Zawiadomienie jest przekazywane zgodnie z zasadami opisanymi w Regulaminie pośrednictwa.

6. **Sprawozdania z przyjęcia i przekazania zlecenia**

   Bank, niezwłocznie po przyjęciu zlecenia zapisu lub wykupu, przekazuje Klientowi potwierdzenie przyjęcia zlecenia na zasadach opisanych w Regulaminie pośrednictwa.

7. **Koszty i opłaty związane ze świadczeniem Usługi pośrednictwa**

   1) Przed zawarciem Umowy pośrednictwa Bank przekazuje Klientowi informacje o kosztach, zawierające szacunkowe całkowite koszty i opłaty związane z inwestowaniem.
   2) Przed zleceniem zapisu Bank prezentuje Klientowi zestawienie kosztów i opłat dotyczących tego zlecenia.
   3) Raz w roku Bank przekazuje Klientowi roczne zestawienie rzeczywistych kosztów i opłat poniesionych przez Klienta w danym roku.

8. **Działanie w najlepiej pojętym interesie Klienta**

   1) Bank zapewnia, że:
      a. działa uczciwie, rzetelnie i profesjonalnie,
      b. wszystkie informacje, w tym publikacje handlowe, kierowane do Klientów są rzetelne, wyraźne i niewprowadzające w błąd,
      c. sposób wynagradzania pracowników nie pozostaje w sprzeczności z działaniem w najlepiej pojętym interesie Klienta.
   2) Przed zawarciem Umowy pośrednictwa Bank przekazuje Klientom lub potencjalnym Klientom informacje o Banku (zawierające m.in. informacje o firmie, o usługach i instrumentach finansowych, kosztach i opłatach).
   3) Przed przyjęciem zlecenia zapisu Bank zestawia zbiorczo informacje o wszystkich kosztach i opłatach związanych z daną inwestycją w sposób umożliwiający klientowi zrozumienie całkowitego kosztu, a także skumulowanego wpływu na zwrot inwestycji.
   4) Bank zapewnia, że przyjęcie świadczeń pieniężnych, w tym opłat i prowizji, ani niepieniężnych w związku ze świadczeniem usług oferowania oraz przyjmowania i przekazywania zleceń od Funduszu lub

Towarzystwa nie ma negatywnego wpływu na przestrzeganie przez Bank obowiązku uczciwego, sprawiedliwego i profesjonalnego działania.

4) Bank zapewnia, że udostępniane do nabycia certyfikaty inwestycyjne odpowiadają na potrzeby rynku docelowego Klientów.

9. **Zasady klasyfikacji Klientów, ocen adekwatności i odpowiedniości oraz wyznaczania rynków docelowych Klientów**

1) Zasady Klasyfikacji Klientów

W celu zapewnienia właściwego poziomu bezpieczeństwa i ochrony klientów, Bank klasyfikuje Klientów na trzy kategorie:

a. Klient detaliczny,
b. Klient profesjonalny,
c. Uprawniony kontrahent.

Najwyższy poziom ochrony zapewnia kategoria „Klient detaliczny". Zakres ochrony zmniejsza się wraz ze zmianą kategorii na Klienta profesjonalnego i Uprawnionego kontrahenta. Wszyscy Klienci indywidualni Banku są klasyfikowani jako Klienci detaliczni.

Bank przekazuje klientom na trwałym nośniku (w Regulaminie pośrednictwa) informacje o tym, czy przysługuje im prawo do złożenia wniosku o zmianę tak wyznaczonej kategorii, oraz o tym, czy inna kategoria wiązałaby się z obniżeniem poziomu ochrony.

Bank, mając na uwadze zapewnienie wysokiego poziomu bezpieczeństwa i ochrony Klienta, może odmówić zmiany kategorii na inną.

2) Ankieta inwestycyjna

Przed zawarciem z Klientem Umowy Bank dokonuje oceny czy Usługa pośrednictwa jest adekwatna do wiedzy i doświadczenia inwestycyjnego Klienta. W tym celu Bank zwraca się do Klienta o udzielenie informacji na temat wiedzy, doświadczenia inwestycyjnego, wykształcenia i wykonywanego zawodu przez Klienta.

Bank ostrzega Klienta, jeśli Usługa pośrednictwa jest nieadekwatna do wiedzy i doświadczenia inwestycyjnego Klienta.

Klient może ponownie wypełnić ankietę inwestycyjną w każdym momencie w bankowości internetowej lub w placówce bankowej.

3) Rynki docelowe i grypy docelowe

W procesie zapisu Bank ocenia, czy nabywany przez Klienta fundusz znajduje się w jego rynku docelowym oraz czy Klient znajduje się w pozytywnej lub negatywnej grupie docelowej dla danego funduszu. W tym celu Bank określa grupy docelowe oraz rynki docelowe.

a. Rynki docelowe
   Bank wyznacza rynki docelowe dla każdego Klienta określając fundusze, które spełniają jego potrzeby, cechy i cele. W tym celu Bank zwraca się do Klienta o udzielenie informacji związanych z jego wiedzą, doświadczeniem inwestycyjnym, sytuacją finansową, tolerancją ryzyka oraz celami i potrzebami Klienta.
b. Grupy docelowe/ negatywne grupy docelowe
   Przed udostępnianiem przez Bank funduszu do zapisu Bank wyznacza grupy docelowe Klientów, których potrzebom, cechom i celom te fundusze odpowiadają.
   Bank wyznaczając grupy docelowe Klientów bierze pod uwagę grupy docelowe przekazane przez Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych.

Bank nie składa Klientowi propozycji nabycia i uniemożliwia Klientowi zapis na fundusz poza jego rynkiem docelowym.

10. Informacje o ryzykach

Główne rodzaje ryzyka związanego z inwestowaniem w certyfikaty inwestycyjne to:

1) ryzyko zarządzającego, które polega na tym, że zarządzający funduszem inwestycyjnym może podjąć błędne decyzje co do wyboru przedmiotów inwestycji do portfela inwestycyjnego funduszu. Ryzyko to podlega ograniczeniu poprzez dywersyfikację portfela inwestycyjnego,
2) ryzyko zawieszenia wykupywania certyfikatów inwestycyjnych przez fundusz inwestycyjny w wyniku braku płynności składników inwestycji funduszu,
3) ryzyko wynikające z braku dostępu uczestnika danego funduszu do aktualnego składu portfela inwestycyjnego tego funduszu,
4) ryzyko związane z koncentracją aktywów lub rynków określonego funduszu będącego przedmiotem inwestycji,
5) ryzyko braku możliwości bieżącego określenia dokładnych parametrów inwestycyjnych danego funduszu, w tym poziomu ryzyka,
6) ryzyko zmienności wycen certyfikatów inwestycyjnych, zróżnicowanej w zależności od typu funduszu,
7) ryzyko niewłaściwej wyceny instrumentów znajdujących się w posiadaniu funduszu inwestycyjnego – szczególnie wysokie w przypadku instrumentów nienotowanych na rynkach.

11. Konflikt interesów

Bank dokłada starań, aby prowadzona przez Bank Usługa pośrednictwa była realizowana w sposób rzetelny, uczciwy i profesjonalny, jak również zgodny z najlepszym interesem Klientów. Jednym ze sposobów realizacji powyższych celów jest właściwe podejście do problematyki konfliktów interesów. W celu przeciwdziałania konfliktom interesów związanym z Usługą pośrednictwa, Bank wdrożył wewnętrzne standardy postępowania oraz rozwiązania organizacyjne, mające na celu:

1) identyfikację potencjalnych konfliktów interesów,
2) ograniczenie ryzyka wystąpienia faktycznego konfliktu interesów (zmaterializowania się konfliktu) w przypadkach, gdy zaistniały przesłanki, mogące utrudniać rzetelną i uczciwą obsługę Klienta lub Klientów,
3) podjęcie działań zapewniających ochronę interesów Klienta lub Klientów w przypadku, gdyby dostępne środki ograniczające ryzyko konfliktu okazały się niewystarczające.

Podstawową regulacją wewnętrzną określającą okoliczności, jakie w odniesieniu do realizowanej przez Bank Usługi pośrednictwa mogą powodować powstanie konfliktu interesów, a także definiującą środki i procedury zarządzania ww. konfliktami jest Regulamin zarządzania konfliktami interesów w zakresie działalności ING Banku Śląskiego SA prowadzonej na podstawie art. 70 ust. 2 ustawy o obrocie instrumentami finansowymi oraz w zakresie lokat strukturyzowanych.
Zidentyfikowane przez Bank przesłanki potencjalnych konfliktów mogą dotyczyć między innymi relacji pomiędzy:

1) interesami Banku a interesami Klienta lub Klientów,
2) interesami Klienta lub Klientów a interesami innego Klienta lub innej grupy Klientów,
3) interesami Banku lub jego Klientów a interesami pracownika lub grupy pracowników Banku.

Bank dokonuje okresowych przeglądów przesłanek potencjalnych konfliktów i w razie potrzeby wprowadza w tym zakresie niezbędne aktualizacje. Podstawowe środki przeciwdziałania konfliktom interesów obejmują wewnętrzne standardy postępowania, określające wymogi w zakresie:

1) przestrzeganie norm compliance, w tym obowiązki pracowników, związane z ograniczaniem ryzyka konfliktu interesów,
2) prywatnych inwestycji pracowników, przestrzegania barier przepływu informacji oraz zarządzania konfliktami interesów,
3) postępowania z prezentami, udziału w imprezach okolicznościowych oraz przeciwdziałania przekupstwom,
4) przestrzegania zakazu konkurencji.

Jeżeli zastosowane przez Bank zasady i środki przeciwdziałania konfliktom interesów nie zapewnią wystarczającej ochrony przed wystąpieniem rzeczywistego konfliktu interesów i powstanie ryzyko naruszenia interesów Klienta,

Bank podejmie i zastosuje odpowiednie środki organizacyjne w celu zapobieżenia niekorzystnemu oddziaływaniu konfliktów interesów na interes Klienta. W przypadku, gdy wyżej wskazane środki nie będą wystarczające, by z należytą starannością zapobiec ryzyku naruszenia interesów Klienta, Bank zawiadomi Klienta o zidentyfikowanym konflikcie interesów. W takiej sytuacji świadczenie na rzecz Klienta usług będzie możliwe pod warunkiem, że Klient wyrazi wolę zawarcia/kontynuacji umowy, pomimo zaistniałego konfliktu interesów.

Na żądanie, Bank przekaże Klientowi przy użyciu trwałego nośnika informacji lub w placówce bankowej szczegółowe informacje na temat przeciwdziałania konfliktom interesów.