



# ING : International Business Tools & Support



## ING Bank

**Global top 20  
financial institution**

in Europe, offering retail and commercial banking services

**Dutch roots,  
global reach**

Originated in the Netherlands, but now present in over 40 countries in Europe, North America, Latin America, Asia, and Australia

**53,000  
employees**

servicing over 33 million private, corporate and institutional clients

## Strong regional positions, world-class franchises

### Leading commercial bank in the Benelux

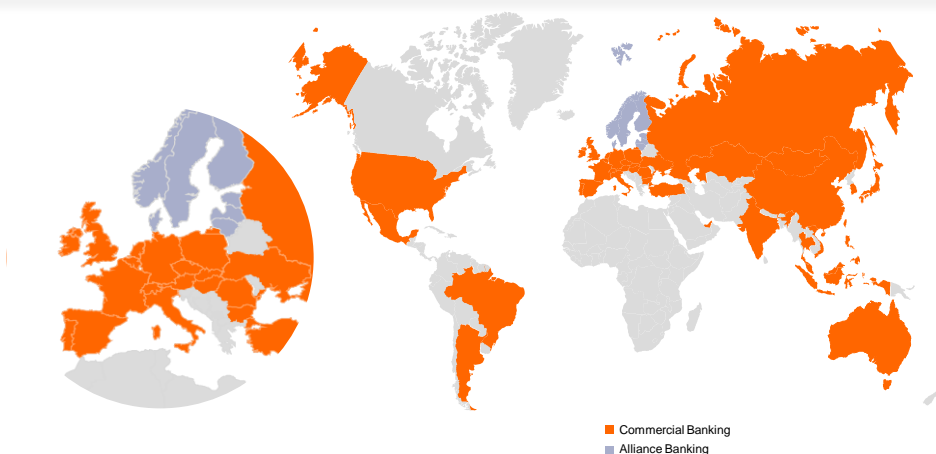
- Best bank in Western Europe, Belgium and the Netherlands (Global Finance, 2014)
- Best customer service bank and Best corporate bank in Belgium (International Finance, 2014)
- Best retail bank and Best trade finance bank in the Netherlands (International Finance, 2014)
- Best bank of the year in Belgium and the Netherlands (The Banker, 2014)

### Strong global franchises in specialised finance and financial markets

- Best trade finance bank in the Netherlands and in Romania (Global Finance, 2014)
- Top 3 position in financial markets products in the Benelux corporate market
- Top 5 positions in chosen global emerging market niches
- No 1 MLA in the Benelux and in the Netherlands by number of deals, and no 2 by value (2014)
- No 1 MLA and bookrunner in CEE by number of deals and by value (2014)
- No 1 MLA in Poland by number of deals and by value (2014)



## ING Commercial Banking - Global



Disclaimer: ING Bank does not have a commercial banking license in the U.S. and therefore is not permitted to conduct commercial banking business in the U.S. Through its wholly owned subsidiary ING Financial Holdings Corporation, and its affiliates, it offers a full array of wholesale products such as commercial lending, corporate finance and a full range of FM products and services.

# ING Commercial Banking – C&EE

**Czech Republic**

- Active since 1991.
- Full range of financial products:
  - wholesale banking,
  - private banking,
  - insurance,
  - investment management,
  - leasing

**Germany**

- Active through ING-BHF Bank until December 2004.
- Full range of financial products:
  - wholesale banking,
  - employee benefits,
  - insurance,
  - asset management,
  - leasing

**Poland**

- Present since 1991.
- Full range of financial services:
  - wholesale & retail banking,
  - insurance,
  - leasing,
  - investment management.
- ING Group's operations in Poland are its third largest outside Holland and the UK.

**Romania**

- Launched in 1994 (the first foreign bank to open a full service branch office).
- Range of products including:
  - wholesale banking
  - retail banking
  - insurance.

**Kazakhstan**

- Representative office in Almaty.
- Services for multinational clients and financial institutions.

**Ukraine**

- Present since 1994 as rep office, full branch active since 1998.
- Full range of wholesale banking products and services.

**Hungary**

- Present since 1991, first 100% foreign owned financial institution in Hungary.
- Active in the areas of:
  - wholesales banking,
  - insurance
  - asset management,
  - Investment management

**Nordic countries and Baltics**

- Cash management services offered through SEB.

**Russian Federation**

- Active since 1994 - second foreign bank to receive license in Russia.
- Full range of wholesale banking products and services, including:
  - corporate finance,
  - corporate lending
  - leasing
  - treasury
  - cash management
  - custody.

**Bulgaria**

- Active since October 1994.
- Full range of products:
  - wholesale banking products and services for corporates and institutional investors.
  - pension insurance products through Pension Insurance Company (Solidamost).

**Turkey**

- Oyak acquisition in 2007.

**Slovakia**

- Slovak office established in 1992.
- Licensed local universal banking institution - bank branch and a securities brokerage.

# Betalingstechnieken

Voordeel koper

Nadeel verkoper

Open account  
 Documentaire Incassi (D/P-D/A)  
 Documentaire Kredieten  
 Bankgaranties and Stand-by LC's  
 Voorafbetaling

Nadeel koper

Voordeel verkoper

## Betalingstechnieken

- **Documentair krediet** : engagement door de bank van de koper om aan de verkoper het bedrag van diens schuldvordering te betalen, indien deze laatste documenten voorlegt die bewijzen dat de goederen of de dienstverlening verstuurd of geleverd zijn volgens de bepalingen en voorwaarden in het LC.
- Documentair incasso : alle export gaat gepaard met documenten die vaak de beschikkingsmacht over de goederen geven.  
**'Documents against Payment'** : de importeur ontvangt de documenten op het moment waarop hij aan zijn betalingsverplichtingen voldoet.  
**'Documents against Acceptance'**: koper ontvangt de documenten via aanbiedende bank, als hij een wissel heeft geaccepteerd. Op de vervaldatum wordt de wissel dan aangeboden aan de importeur, die vervolgens dient te betalen.  
**Let op**: de exporteur loopt bij deze incassovorm het volledige debiteurenrisico omdat het kan voorkomen dat de koper niet meer kan of wil betalen.

## Betalingstechnieken : onderscheid

- **1. Clean payments = unconditional payments**  
= geen specifieke condities (documenten) vereist, muv.  
factuur (bestelling>levering>factuur>betaling)  
oa. Cash, transfer, Cheque, wisselbrief, domiciliering, kaartbetalingen, e-payments
- **2. Documentary payments = op basis van documenten**  
= enkel zinvol met documenten die de koper nodig heeft om de goederen in ontvangst te nemen en/of die bewijzen dat de verkoper de gevraagde prestaties heeft geleverd  
oa. Documentair krediet (L/C), standby documentair krediet (SBLC), documentair incasso (CAD)

## Clean Payments

- **Cash** : minder en minder / wettelijke regeling : BE beperkt tot 3000€ + identificatieverplichting !
- **Cheques** : minder en minder / gebruik in bepaalde landen - kredietwaardigheid / kostprijs !
- **Wisselbrief** : = betaalluitstel + ev verdiscontering  
soms gekoppeld aan L/C of Doc/ Incasso  
geaccepteerd >< niet-geaccepteerd
- **Kaartbetalingen** : debetkaart >< kredietkaart  
internet : via Payments service providers =  
Ogone, Paypal,.. = de toekomst !?!
- **'Wallet'betalingen** : o.a. Sixdots initiatief in België

## Clean Payments

- **Transfers** :
  - Europese credit transfer = **SEPA** (EUR in EER)
  - Internationale credit transfer = **SWIFT** (FX of EUR buiten EER)
- a. Administratief risico : correct rekeningnummer / info van de begunstigde (naam, adres, land) / automatische muntenomzetting
- b. Kostprijs : Europa >< Internationaal
- b. Tijdsverloop : normaal/ dringend / same day
- c. E-channel : Isabel of bankeigen >> STP-verwerking

## Clean Payments

- **Domiciliëring of SEPA direct debit**
    - basis = mandaat !
    - 2 schema's :
      - \*standaard (B2C/Core) = herroepingsrecht 8 weken
      - \*zakelijk (B2B) = zonder herroepingsrecht
- >> initiatief tot betalen komt van de leverancier : werkkapitaal  
>> mogelijk in ganse SEPA-zone : ook grensoverschrijdend

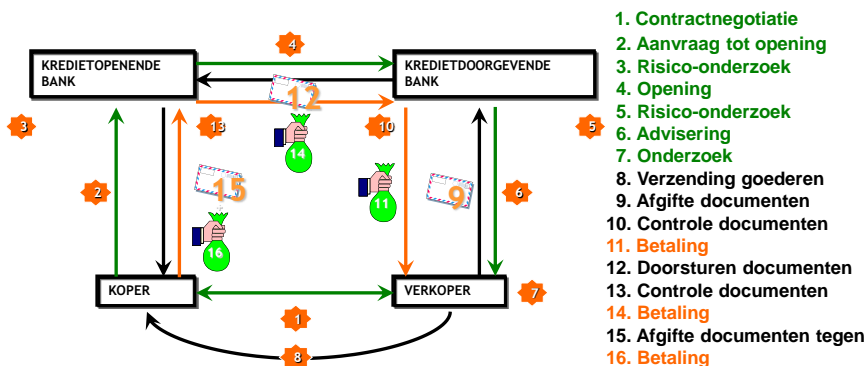
## Documentary Payments

- **Documentair krediet (letter of credit)**
- **Documentair incasso (cash against documents of acceptance van een wissel)**
- **Standby Letter of Credit (SBLC)**
- **Bankgaranties**

## Documentair krediet: Definitie + Schema

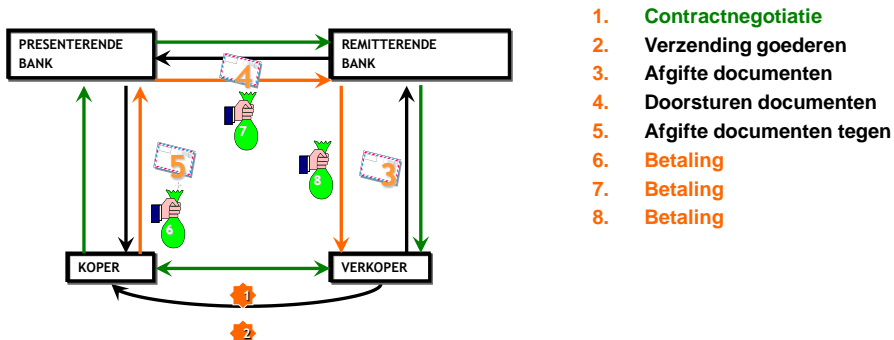
Een documentair krediet is een **verbintenis van de kredietopende bank** op verzoek en in overeenstemming met **onderrichtingen van de opdrachtgever** om **ten gunste van de verkoper een betaling** te verrichten tegen voorlegging van bepaalde **documenten die de verzending van de goederen** of een **bepaalde prestatie** bewijzen, en voor zover aan alle andere **termen van het documentair krediet** voldaan wordt.

Deze verbintenis staat **autonoom t.o.v. het contract**.



## Documentair incasso: Definitie + schema

Een documentair incasso is een **betalingmethode** die zich situeert tussen een documentair krediet en open account. Er is voor de verkoper geen **betalinggarantie**, enkel **de garantie dat de koper niet in het bezit komt van de goederen zonder betaling of acceptatie**. De banken handelen als lasthebber van hun respectievelijke cliënten door de documenten op te sturen en vrij te geven tegen betaling of acceptatie.



## Bankgarantie vs Stand-by LC: Wat is het ?

- Een GARANTIE van een financiële instantie, die de verbintenis van een schuldenaar verzekert. Als de schuldenaar zijn verbintenis niet nakomt, zal de bank hiervoor instaan
- De STAND-BY letter of credit (SBLC) is een bankgarantie in de vorm van een documentair krediet. Een SBLC garandeert:
  - elke wanbetaling door de koper/importeur;
  - elk verzuim van de leverancier/exporteur om de overeenkomst uit te voeren.
- De SBLC wordt slechts gebruikt indien de afspraken tussen de partijen niet of niet volledig worden nagekomen. Alleen de volgens de voorwaarden van de SBLC vereiste documenten worden in aanmerking genomen.
- Daar waar een LC een betalingsinstrument is, wordt dit enkel gebruikt/geactiveerd *in geval van niet-betaling*

## Indekken van het wisselkoersrisico

- **U koopt grondstoffen / verkoopt goederen :**  
**munten van het contract is USD ...**

> technieken voor het beheersen van het muntrisico :

- *niets doen ..is speculeren*
- *wisseltermijncontract : zelf of via bank*
- *optiecontract (betalen van een premie)*
- *zero cost tunnel (geen premie verschuldigd)*  
*en andere afgeleide producten*

**Belangrijk : budgetkoers !**



## Rekening in het buitenland ?

- **Noodzaak** gezien SEPA (Single Euro Payments Area) ? Nee
- België is het goedkoopst.
- Uitgezonderd : lokale diensten nodig
- Acceptatiepolitiek (vb UK)
  
- **Mogelijkheden :**
- Home Countries : hebben een lokaal kantoor netwerk
- European Business Desk : 1 centraal kantoor
- Alliance Banking : uw bank werkt samen met een andere. Bvb SEB
  
- **Voordeel:** alles gaat via lokale contacten in België
- ING : European Business Days

## Contactgegevens

- WIM DUMON  
Relationship Manager ING Business Center Brugge.  
Advies voor ondernemingen inzake kredieten, deposito's, buitenlandse handel, acquisition finance,...

T +32 496 58 78 71 [wim.dumon@ing.be](mailto:wim.dumon@ing.be)

- KOEN VANDERSTEENE  
Payments & Cash Management. Qualified Cash Manager  
Expert binnenlandse en buitenlandse handel en electronic banking.  
Werkzaam in Business Center Brugge.

T +32 497 51 75 93 [koen.vandersteene@ing.be](mailto:koen.vandersteene@ing.be)

## Disclaimer

ING Group's Annual Accounts are prepared in accordance with International Financial Reporting Standards as adopted by the European Union ('IFRS-EU').

All figures in this document are based on the 2013 ING Group Annual Accounts. This document is unaudited.

Certain of the statements contained herein are not historical facts, including, without limitation, certain statements made of future expectations and other forward-looking statements that are based on management's current views and assumptions and involve known and unknown risks and uncertainties that could cause actual results, performance or events to differ materially from those expressed or implied in such statements. Actual results, performance or events may differ materially from those in such statements due to, without limitation: (1) changes in general economic conditions, in particular economic conditions in ING's core markets, (2) changes in performance of financial markets, including developing markets, (3) consequences of a potential (partial) break-up of the euro, (4) the implementation of ING's restructuring plan to separate banking and insurance operations, (5) changes in the availability of, and costs associated with, sources of liquidity such as interbank funding, as well as conditions in the credit markets generally, including changes in borrower and counterparty creditworthiness, (6) the frequency and severity of insured loss events, (7) changes affecting mortality and morbidity levels and trends, (8) changes affecting persistency levels, (9) changes affecting interest rate levels, (10) changes affecting currency exchange rates, (11) changes in investor, customer and policyholder behaviour, (12) changes in general competitive factors, (13) changes in laws and regulations, (14) changes in the policies of governments and/or regulatory authorities, (15) conclusions with regard to purchase accounting assumptions and methodologies, (16) changes in ownership that could affect the future availability to us of net operating loss, net capital and built-in loss carry forwards, (17) changes in credit ratings, (18) ING's ability to achieve projected operational synergies and (19) the other risks and uncertainties detailed in the Risk Factors section contained in the most recent annual report of ING Groep N.V. Any forward-looking statements made by or on behalf of ING speak only as of the date they are made, and, ING assumes no obligation to publicly update or revise any forward-looking statements, whether as a result of new information or for any other reason. This document does not constitute an offer to sell, or a solicitation of an offer to buy, any securities.

[www.ing.com](http://www.ing.com)