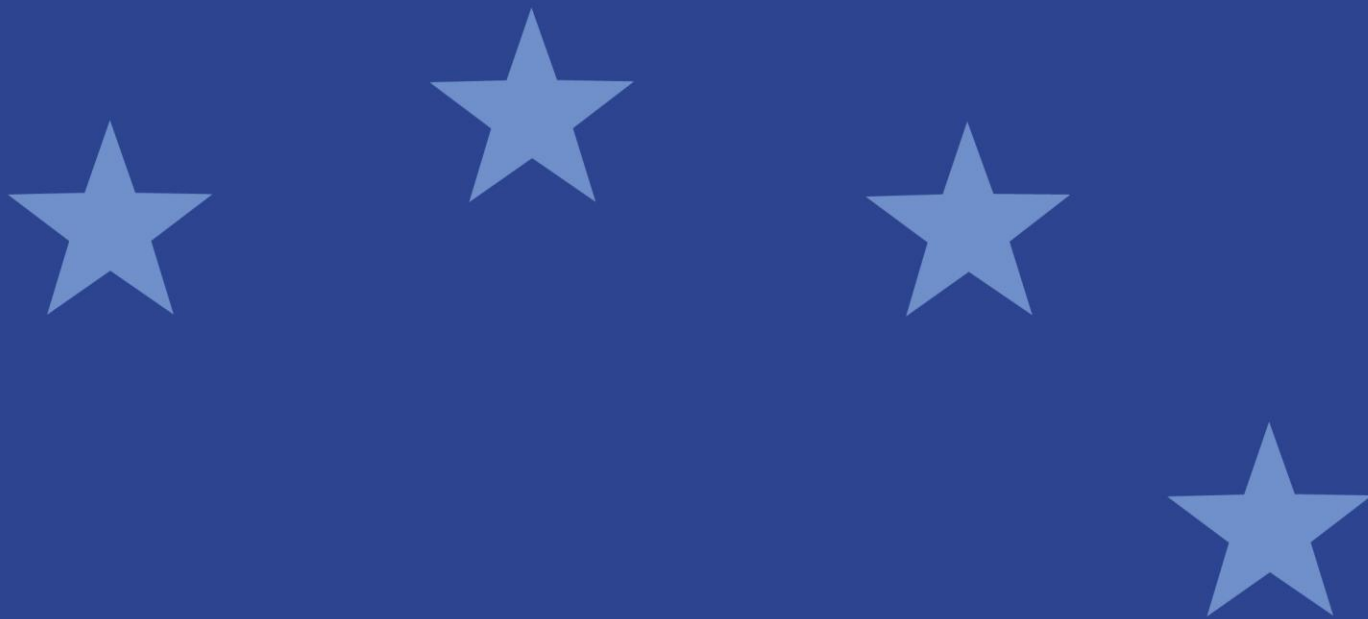




European Securities and
Markets Authority

Iránymutatók

Javadalmazási politikák és gyakorlatok (MiFID)





Tartalomjegyzék

Iránymutatások a javadalmazási politikákról és gyakorlatokról (MiFID)	3
I. Hatály	3
II. Fogalommeghatározások	3
III. Cél	5
IV. Megfelelési és beszámolási kötelezettségek	5
V. Iránymutatások a javadalmazási politikákról és gyakorlatokról (MiFID-irányelv)	6
V.I. A javadalmazási politikák és gyakorlatok irányítása és kialakítása a MiFID- irányelv üzletviteli és összeférhetetlenségi követelményeivel összefüggésben	6
V.II. A javadalmazási politikák és gyakorlatok által potenciálisan előidézett kockázatok ellenőrzése	9
V.III. Iránymutatás a javadalmazási politikák és gyakorlatok illetékes hatóságok általi felügyeletéről és végrehajtásáról	11
I. függelék: Szemléltető példák nehezen kezelhető problémákat előidéző javadalmazási politikákra és gyakorlatokra	12

Iránymutatások a javadalmazási politikákról és gyakorlatokról (MiFID)

I. Hatály

1. Az iránymutatások a következőkre alkalmazandók:
 - a. a (pénzügyi eszközök piacairól szóló irányelv [MiFID-irányelv] 4. cikke (1) bekezdésének 1. pontjában meghatározott) befektetési vállalkozások, beleértve a hitelintézeteket, amennyiben befektetési szolgáltatásokat nyújtanak, az ÁÉKBV-kezelő társaságokat és a külső alternatívbefektetésialap-kezelőket (ABAK-ok), amennyiben azok befektetési szolgáltatásként (az ÁÉKBV-irányelv 6. cikke (3) bekezdésének a) és b) pontja vagy az ABAK-irányelv 6. cikke (4) bekezdésének a) és b) pontja értelmében vett) egyéni portfóliókezelési vagy nem alaptevékenységhez tartozó szolgáltatásokat nyújtanak, és
 - b. az illetékes hatóságok.
2. Az iránymutatások a MiFID-irányelv I. mellékletének A. szakaszában felsorolt befektetési szolgáltatások nyújtásával és az ugyanezen melléklet B. szakaszában felsorolt kiegészítő szolgáltatások nyújtásával összefüggésben alkalmazandók.
3. Az iránymutatások a lakossági ügyfelek számára nyújtott szolgáltatásokkal kapcsolatban alkalmazandók, de – amennyiben relevánsak – az iránymutatásokat a szakmai ügyfelek részére történő szolgáltatások nyújtása során is alkalmazni kell.
4. Az iránymutatások a beszámolási követelményekre vonatkozóan a 11. bekezdésben meghatározott időponttól számított 60. naptári naptól alkalmazandók.

II. Fogalommeghatározások

5. Az iránymutatások - eltérő rendelkezés hiányában - a pénzügyi eszközök piacairól szóló irányelvben használt kifejezéseket azonos tartalommal értelmezik. Az iránymutatásokban a következő fogalommeghatározások alkalmazandók:

illetékes hatóság Valamely tagállam által a pénzügyi eszközök piacairól szóló irányelv 48. cikke alapján a MiFID-irányelvben meghatározott feladatok ellátása céljából kijelölt hatóság.

a pénzügyi eszközök piacairól szóló irányelv Az Európai Parlament és a Tanács 2004. április 21-i 2004/39/EK irányelve a pénzügyi eszközök piacairól, a 85/611/EGK és a 93/6/EGK tanácsi irányelv és a 2000/12/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv módosításáról, valamint a 93/22/EGK tanácsi irányelv hatályon kívül helyezéséről.

MiFID végrehajtási irányelv A Bizottság 2006. augusztus 10-i 2006/73/EK irányelve a 2004/39/EK európai parlamenti és tanácsi irányelvnek a befektetési vállalkozások szervezeti követelményei és működési feltételei, valamint az irányelv alkalmazásában meghatározott kifejezések tekintetében történő végrehajtásáról.

<i>ESMA-rendelet</i>	Az Európai Parlament és a Tanács 2010. november 24-i 1095/2010/EU rendelete az európai felügyeleti hatóság (Európai Értékpapír-piaci Hatóság) létrehozásáról, a 716/2009/EK határozat módosításáról és a 2009/77/EK bizottsági határozat hatályon kívül helyezéséről.
<i>felső vezetés</i>	A befektetési vállalkozás tényleges irányítását gyakorló személy vagy személyek (lásd a MiFID végrehajtási irányelv 2. cikkének 9. pontját).
<i>érintett személy(ek)¹</i>	Olyan személyek, akik lényeges hatással lehetnek a nyújtott szolgáltatásra és/vagy a vállalkozás szervezeti magatartására, ideértve az ügyfelekkel közvetlenül érintkező ügyfélszolgálati munkatársakat, az értékesítési személyzetet és/vagy a befektetési és/vagy kiegészítő szolgáltatások nyújtásában közvetetten részt vevő egyéb olyan munkatársakat, akiknek a javadalmazása nem helyénvaló módon arra ösztönözheti őket, hogy az ügyfelek legjobb érdekével ellentétes módon járjanak el. Ide tartoznak az értékesítőket felügyelő személyek (mint például a közvetlen felettesek), akiket arra ösztönözhetnek, hogy nyomást gyakoroljanak az értékesítési személyzetre, vagy a pénzügyi elemzők, mivel az általuk készített szakirodalmat az értékesítési személyzet felhasználhatja arra, hogy az ügyfeleket befektetési döntések meghozatalára készítse. Az „érintett személyekre” további példaként említhetők a panaszkezelésben, a követelések feldolgozásában, az ügyfelek megtartásában és a terméktervezésben és -fejlesztésben részt vevő személyek. A vállalkozás ügynökei is az érintett személyek közé tartoznak. ²
<i>javadalmazás</i>	A befektetési és/vagy kiegészítő szolgáltatások ügyfeleknek történő nyújtásában közvetlenül vagy közvetetten részt vevő érintett személyek számára a vállalkozások által teljesített minden kifizetés vagy juttatás. Ez lehet pénzügyi (például készpénz, részvények, opciók, az érintett személyeknek nyújtott kölcsönök törlése elbocsátáskor, nyugdíj-hozzájárulások, harmadik felek által fizetett díjak, pl. nyereségrészesedési modellek révén, vagy fizetésemelés) vagy nem pénzügyi (például előléptetés, egészség-biztosítás, gépjárművel vagy mobiltelefonnal kapcsolatos kedvezmények vagy különleges juttatások, nagyvonalú költség számlák, egzotikus helyszíneken tartott szemináriumok stb.) jellegű.
<i>menyiségi kritériumok</i>	Az iránymutatások alkalmazásában elsősorban olyan számszerű vagy pénzügyi adatok, amelyeket az érintett személy javadalmazásának megállapítására használnak fel (pl. az eladott eszközök értéke, értékesítési volumenek, az értékesítések vagy az új ügyfelek tekintetében meghatározott célszámok stb.).

¹ Noha az „érintett személy” fogalmát a MiFID végrehajtási irányelv 2. cikkének 3. pontja meghatározza, ezen iránymutatások középpontjában a befektetési és/vagy kiegészítő szolgáltatások nyújtásában részt vevő összes személynek és különösen azoknak a javadalmazása áll, akik lényeges hatással lehetnek a nyújtott szolgáltatásokra és az üzletviteli kockázati profilra, és/vagy akik befolyásolhatják a szervezeti magatartást.

² Lásd: Ösztönzések: jelentés a helyes és a helytelen gyakorlatokról (*Inducements: report on good and poor practices*), 49. bekezdés, 16. o.; CESR, 2010. április 19. (hiv.: CESR/10-295). Ez a bekezdés kimondja, hogy „a MiFID 23. cikke alapján a befektetési vállalkozások teljes és feltétlen felelősséggel tartoznak az ügynökökért. Ilyen körülmények között az ügynök díjazása a vállalkozáson belüli belső kifizetésnek tekinthető, amely nem tartozik az ösztönzésre vonatkozó szabályok hatálya alá.”

minőségi kritériumok

Az iránymutatások alkalmazásában elsősorban a mennyiségi kritériumokon kívüli kritériumok. Ez jelenthet olyan számszerű vagy pénzügyi adatokat is, amelyeket az érintett személy által nyújtott teljesítmény és/vagy az ügyfél számára nyújtott szolgáltatás minőségének értékelésére használnak fel, pl. az ügyfél befektetésének hozama, nagy időtávon nagyon alacsony számú panasz stb.

6. Az iránymutatások nem abszolút kötelezettségeket tükröznek. Ez az oka a „kell” szó gyakori használatának. Mindamelllett az iránymutatások a MiFID-irányelvben és a MiFID végrehajtási irányelvben foglalt követelmények leírásakor rendszerint a „köteles” vagy „kötelező” szót használják.

III. Cél

7. Az iránymutatások célja, hogy a javadalmazás területén biztosítsák a MiFID-irányelv meglévő összeférhetlenségi és üzletviteli szabályainak következetes és jobb végrehajtását. A javadalmazási politikáknak és gyakorlatoknak egyrészt biztosítaniuk kell a MiFID-irányelv 13. cikkének (3) bekezdésében és 18. cikkében meghatározott összeférhetlenségi követelményeknek való megfelelést, másrészt pedig a MiFID-irányelv 19. cikkében meghatározott üzletvitelre vonatkozó magatartási szabályoknak való megfelelést.
8. Az ESMA várakozásai szerint ezek az iránymutatások néhány fontos kérdés kiemelése révén előmozdítják a nagyobb fokú konvergenciát az összeférhetlenségre és az üzletvitelre vonatkozó MiFID-követelmények értelmezése és az azokkal kapcsolatos felügyeleti megközelítések terén, és ezáltal emelni fogják a már meglévő standardok értékét. Az ESMA célja, hogy elősegítse a vállalkozások szabályozási standardoknak való megfelelését, és arra számít, hogy ez a befektetők védelmének megerősödését vonja maga után.

IV. Megfelelési és beszámolási kötelezettségek

Az iránymutatás jogállása

9. Ez a dokumentum az ESMA-rendelet 16. cikke alapján kiadott iránymutatásokat tartalmazza. Az ESMA-rendelet 16. cikkének (3) bekezdése szerint az illetékes hatóságoknak és a pénzügyi piaci szereplőknek minden erőfeszítést meg kell tenniük azért, hogy megfeleljenek az iránymutatásoknak.
10. Az iránymutatások hatálya alá eső illetékes hatóságoknak úgy kell betartaniuk az iránymutatások rendelkezéseit, hogy beépítik azokat saját felügyeleti gyakorlataikba, ideértve azokat az eseteket is, amikor az adott iránymutatások elsősorban a pénzügyi piaci szereplőkre vonatkoznak.

Beszámolási követelmények

11. Az iránymutatások hatálya alá tartozó illetékes hatóságok a lefordított változatok ESMA általi közzétételének napjától számított két hónapon belül kötelesek értesíteni az ESMA-t a MiFID_remuneration606@esma.europa.eu e-mail címen arról, hogy megfelelnek-e, illetve meg kívánnak-e felelni ezen iránymutatások rendelkezéseinek, és ha nem felelnek meg, vagy nem kívánnak megfelelni, válaszukat indokolni kötelesek. Amennyiben a fenti határidőig nem érkezik válasz, úgy tekintendő, hogy az illetékes hatóság nem felel meg az iránymutatásoknak. Az értesítésekhez használandó sablon az ESMA weboldalán található.

12. A pénzügyi piaci szereplők nem kötelesek beszámolni arról, hogy megfelelnek-e az iránymutatások rendelkezéseinek.

V. Iránymutatások a javadalmazási politikákról és gyakorlatokról (MiFID-irányelv)

V.

V.I. A javadalmazási politikák és gyakorlatok irányítása és kialakítása a MiFID-irányelv üzletviteli és összeférhetlenségi követelményeivel összefüggésben

13. A javadalmazási politikák és gyakorlatok kialakításakor és felülvizsgálatakor a vállalkozásoknak figyelembe kell venniük az esetleges üzletviteli és összeférhetlenségi kockázatokat. Annak biztosítása érdekében, hogy a vállalkozás által rövid, közép- és hosszú távon elfogadott javadalmazási politikák és gyakorlatok ne sértsék az ügyfelek érdekeit, a vállalkozás javadalmazási politikáit és gyakorlatait összhangba kell hozni az összeférhetlenségek hatékony kezelésére vonatkozó feladatokkal (amelyeknek magukban kell foglalniuk a szóban forgó javadalmazási politikák és gyakorlatok által teremtett összeférhetlenségek elkerülését), valamint az üzletviteli kockázatok kezelésére vonatkozó kötelezettségekkel.
14. A javadalmazási politikákat és gyakorlatokat úgy kell kialakítani, hogy ne jöjjenek létre olyan ösztönzők, amelyek arra indíthatják az érintett személyeket, hogy saját érdekeiket, vagy – az ügyfelekre nézve potenciálisan hátrányos módon – a vállalkozás érdekeit részesítsék előnyben (például a saját kihelyezés³ esetében, vagy amennyiben a vállalkozás a számára vonzóbb termékek értékesítését mozdítja elő).
15. Amennyiben a vállalkozások javadalmazási politikái és gyakorlatai a javadalmazást meghatározott pénzügyi eszközök vagy pénzügyi eszközök meghatározott kategóriáinak értékesítésével kapcsolják közvetlenül össze, nem valószínű, hogy ezek a vállalkozások ebben a helyzetben meg tudnak felelni a MiFID-irányelv üzletviteli vagy összeférhetlenségi követelményeinek.
16. Azért, hogy a lehetséges üzletviteli és összeférhetlenségi kockázatok ne érintsék hátrányosan az ügyfelek érdekeit, illetve hogy a vállalkozás megfelelően kezeljen bármilyen fennmaradó járulékos kockázatot, a vállalkozásnak a javadalmazási politikák és gyakorlatok kialakításakor az összes vonatkozó tényezőt figyelembe kell vennie, ideértve többek között, de nem kizárólag, az érintett személyek által betöltött pozíciót, a felkínált termékek típusát és a forgalmazási módszereket (pl. tanácsadással kísért vagy tanácsadás nélküli, személyes vagy távközlési eszköz segítségével bonyolított).
17. A javadalmazási politikák és gyakorlatok kialakításakor a vállalkozásoknak ügyfeleik érdekeit szem előtt tartva biztosítaniuk kell, hogy a javadalmazás alapbér és teljesítmény javadalmazás elemei megfelelő arányban álljanak egymással: a magas – mennyiségi kritériumokon alapuló – teljesítmény javadalmazás esetén előfordulhat, hogy az érintett személy az ügyfelek legjobb érdeke helyett inkább a rövid távú hasznokat helyezi előtérbe. Ezenkívül az alkalmazott javadalmazási politikáknak és gyakorlatoknak lehetővé kell tenniük a teljesítmény javadalmazásra vonatkozó rugalmas politika

³ A vállalkozásoknak az a gyakorlata, amelynek keretében saját (vagy magához a vállalkozáshoz, vagy az azonos csoportba tartozó másik jogalanyhoz tartozó) pénzügyi eszközöket – például törzsrésvényeket, elsőbbségi részvényeket, hibrid értékpapírokat és hitelviszonyt megtestesítő értékpapírokat – értékesítenek saját ügyfeleiknek.

működtetését, adott esetben annak a lehetőségével, hogy egyáltalán ne fizessenek teljesítmény javadalmazást.

18. A teljesítmény javadalmazás meghatározása céljából történő teljesítményértékeléskor a vállalkozásoknak nem csak az értékesítési volumeneket kell figyelembe venniük, mert ez összeférhetlenséget teremthet, amely végül az ügyfél kárára válhat. Az ügynökök javadalmazásának meghatározásakor a vállalkozások figyelembe vehetik az ügynökök különleges jogállását (rendszerint önfoglalkoztató kereskedelmi ügynökök) és a nemzeti sajátosságokat.⁴ A vállalkozások javadalmazási politikáinak és gyakorlatainak azonban ilyen esetben is meg kell határozniuk az érintett személyek teljesítményének értékelésére használandó megfelelő kritériumokat. Ennek az értékelésnek olyan minőségi kritériumokon kell alapulnia, amelyek arra ösztönzik az érintett személyeket, hogy az ügyfelek legjobb érdekében járjanak el.
19. Amennyiben a javadalmazás részben vagy teljes mértékben teljesítmény javadalmazás, a vállalkozások javadalmazási politikáinak és gyakorlatainak megfelelő kritériumokat kell meghatározniuk, amelyek révén összhangba hozzák az érintett személyek vagy a vállalkozás, illetve az ügyfelek érdekeit. Ennek során a vállalkozásoknak olyan minőségi kritériumokat kell mérlegelniük, amelyek arra ösztönzik az érintett személyeket, hogy az ügyfél legjobb érdekében járjanak el.⁵ A minőségi kritériumokra példaként hozható fel a szabályozási követelményeknek való megfelelés (különösen az üzletviteli szabályoknak való megfelelés, kiváltképp az érintett személyek által az ügyfeleknek eladott eszközök alkalmasságának felülvizsgálata) és a belső eljárások betartása, az ügyfelekkel szembeni tisztességes bánásmód és az ügyfelek elégedettsége.
20. Az érintett személyek teljesítményének meghatározásakor a vállalkozásoknak figyelembe kell venniük az érintett személy által kifejtett tevékenységek eredményeit is, az üzletviteli szabályoknak való megfelelés, és általában az ügyfelek legjobb érdekeinek szolgálatára vonatkozó kötelezettségnek való megfelelés szempontjából.
21. A javadalmazási politikák és gyakorlatok kialakítását a felső vezetésnek vagy adott esetben a megfelelési funkció tanácsának kikérése után a felügyeleti funkciónak kell jóváhagynia, és azt az eredményes vállalatirányítás előmozdítása érdekében a vonatkozó funkcióknak végre kell hajtaniuk. A javadalmazási politikák és gyakorlatok végrehajtásáért, valamint a javadalmazási politikák és gyakorlatok által esetlegesen előidézett kockázatok megelőzéséért és kezeléséért a felső vezetésnek kell felelnie.⁶
22. Továbbá a vállalkozások javadalmazási politikáinak és gyakorlatainak keretében olyan intézkedéseket kell elfogadni és fenntartani, amelyek lehetővé teszik annak hatékony megállapítását, ha az érintett személy nem az ügyfél legjobb érdekében jár el, és biztosítják a korrekciós intézkedések meghozatalát.

⁴ Az ügynökök javadalmazására vonatkozó konkrét szabályok levezethetők például a tagállamok önálló vállalkozóként működő kereskedelmi ügynökökre vonatkozó jogszabályainak összehangolásáról szóló, 1986. december 18-i 86/653/EGK tanácsi irányelv nemzeti végrehajtási aktusaiból.

⁵ Összhangban a CRD III g) pontban megfogalmazott elvével, amely szerint „amennyiben a javadalmazást a teljesítményhez kötik, a javadalmazás teljes összege az egyén és az érintett szervezeti egység teljesítményének együttes értékelésén, valamint a hitelintézet általános eredményességén alapul, az egyéni teljesítmény értékelése során pedig pénzügyi és nem pénzügyi kritériumokat is figyelembe vesznek”.

⁶ A CRD III c) pontban megfogalmazott elvével összhangban, amely szerint „a hitelintézet irányító testülete felügyeleti feladatai ellátása keretében elfogadja és rendszeres időközönként felülvizsgálja a javadalmazási politika általános elveit és felelős annak végrehajtásáért”.

23. Az érintett személyeket kezdettől fogva világosan tájékoztatni kell azokról a kritériumokról, amelyeket javadalmazásuk meghatározására fel fognak használni, valamint a teljesítményértékelések lépéseiről és időzítéséről. A vállalkozások által az érintett személyek teljesítményének értékelésére használt kritériumoknak hozzáférhetőnek és érthetőnek kell lenniük, továbbá azokat rögzíteni kell.
24. A vállalkozásoknak kerülniük kell a szükségtelenül bonyolult politikák és gyakorlatok létrehozását (így például a különböző politikák és gyakorlatok kombinálását vagy a több szempontú rendszereket, amelyek növelik annak a kockázatát, hogy az érintett személyek magatartását ne az ügyfelek legjobb érdekének szolgálata vezérelje, és hogy a fennálló kontrollintézkedések ne legyenek eléggé hatékonyak az ügyfél érő hátrány kockázatának megállapítása tekintetében). Ez potenciálisan következtelen megközelítésekhez vezethet, és gátolhatja a politikáknak a megfelelési funkció általi megfelelő ismeretét és ellenőrzését. Az iránymutatások I. függeléké szemléltető példákat mutat be az olyan javadalmazási politikákra és gyakorlatokra nézve, amelyek összetettségükből adódóan nehezen kezelhető kockázatokat teremtenek, és erőteljesen ösztönzik meghatározott termékek eladását.
25. A vállalkozásoknak írásba foglalt javadalmazási politikákkal kell rendelkezniük, amelyeket rendszeres időközönként felül kell vizsgálni.
26. A vállalkozásoknak biztosítaniuk kell, hogy az új termékek vagy szolgáltatások bevezetése tekintetében általuk elfogadott szervezeti intézkedések megfelelően figyelembe vegyék javadalmazási politikáikat és gyakorlataikat, valamint azokat a kockázatokat, amelyek e termékek vagy szolgáltatások kapcsán felmerülhetnek. Ennek részeként egy új termék bevezetése előtt a vállalkozásoknak értékelniük kell, hogy az adott termék forgalmazásával összefüggő javadalmazási elemek megfelelnek-e a vállalkozás javadalmazási politikáinak és gyakorlatainak, és így nem hordoznak-e magukban üzletviteli és összeférhetetlenségi kockázatot. Ezt a folyamatot a vállalkozásoknak megfelelően dokumentálniuk kell.
27. Példák a helyes gyakorlatra:
 - A kifizetett javadalmazás teljesítmény részét lineárisan számítják ki és ítélik oda, nem pedig egy „mindent vagy semmit” jellegű célszám elérésétől teszik függővé. A vállalkozás egyes esetekben úgy dönt, hogy a teljesítmény javadalmazást egy megfelelő időszak során több részletben fizeti ki, hogy a hosszú távú eredményeket is figyelembe vegye, és azok alapján korrekciót végezzen.
 - A vállalkozás alapvetően megváltoztatta a teljesítmény javadalmazás alkotóelemeit. A javadalmazás teljesítménytől függő alkotóeleme mostantól minőségi kritériumokon alapul, és szorosabban tükrözi az alkalmazottaktól megkívánt magatartást, vagyis az ügyfelek legjobb érdekének szolgálatát.
 - Az érintett személyek teljesítmény javadalmazásának kiszámítása során használt referenciák az értékesített termékek teljes körére nézve közösek, és minőségi kritériumokat foglalnak magukban.
 - Nyílt végű befektetés esetén, amelynek nincs rögzített futamideje, a javadalmazást meghatározott számú évre vagy a termék visszaváltásáig elhalasztják.
 - A teljesítmény javadalmazás kifizetését hozzáigazíthatják a befektetés futamidejéhez, vagy elhalaszthatják annak biztosítása érdekében, hogy az eladott termék valóban figyelembe vegye a termék ügyfélnél jelentkező végső hozamát, és adott esetben a megítélt változó javadalmazást korrigálják.

- Az alkalmazottak fizetése egyaránt függ az értékesített termékek volumenétől és e termékeknek a megfelelő időtáv során az ügyfélnél jelentkező tényleges hozamától. Ebben az esetben a pénzügyi adatok értékelését használják a nyújtott szolgáltatás minőségének mércéjeként.

28. Példák a helytelen gyakorlatra:

- A vállalkozás további külön javadalmazást kezd kínálni a tanácsadóknak azért, hogy olyan új alapokhoz kapcsolódó termékek igénylésére biztassák az ügyfeleket, amelyekhez a vállalkozásnak különleges érdeke fűződik. Ez gyakran azzal jár, hogy ahhoz, hogy az ügyfél be tudjon fektetni ezekbe az új termékekbe, az érdekelt személynek azt kell javasolnia, hogy az ügyfél adjon el bizonyos termékeket, amelyeknek máskülönben a megtartását ajánlaná.
- A vezetők és az alkalmazottak nagy bónuszt kapnak egy meghatározott termékhez kapcsolódóan. Ennek következtében a vállalkozás ezt a meghatározott terméket értékesíti, függetlenül annak a megcélzott ügyfelek számára való alkalmasságától. A kockázatkezelő figyelmeztetéseit figyelmen kívül hagyják, mert a befektetési termékek nagy hozamot eredményeznek a vállalkozás számára. Mire az azonosított kockázatok materializálódnak, a termékeket már eladták, a bónuszokat pedig már kifizették.
- A teljes javadalmazás teljesítményhez kötött eleme csak az eladott volumeneken alapul, és az érintett személy az ügyfelek legjobb érdeke helyett inkább a rövid távú hasznokat helyezi előtérbe.
- Annak érdekében, hogy további javadalmazáshoz jussanak, az érintett személyek az ügyfél portfólióján belül gyakran vásárolnak és adnak el anélkül, hogy megvizsgálnák, hogy ez a tevékenység alkalmas-e az ügyfél számára. Hasonlóképpen, az érintett személyek ahelyett, hogy mérlegelnék valamely termék ügyfél számára való alkalmasságát, inkább a rövid befektetési futamidejű termékek értékesítésére összpontosítanak, hogy a rövid futamidő lejártakor keressenek a termék újbóli befektetésén.

V.II. A javadalmazási politikák és gyakorlatok által potenciálisan előidézett kockázatok ellenőrzése

29. A vállalkozásoknak megfelelő kontrollintézkedéseket kell életbe léptetniük a javadalmazási politikáknak és gyakorlatoknak való megfelelés céljából, biztosítva ezzel, hogy azok a kívánt eredményhez vezessenek. A kontrollintézkedéseket az egész vállalkozásnál végre kell hajtani, és azokat rendszeres időközönként felül kell vizsgálni. Ezeknek a kontrollintézkedéseknek magukban kell foglalniuk az ügyfél részére nyújtott szolgáltatás minőségének értékelését – például a telefonos értékesítés esetében a hívások nyomon követését, a tanácsadás és a biztosított ügyfélportfóliók mintavételezését azok alkalmasságának ellenőrzése céljából, vagy az ügyfelek egyéb dokumentumainak rendszeres vizsgálatát.
30. Amennyiben a javadalmazási politikák és gyakorlatok meghatározott elemei miatt az ügyfeleket hátrány éri vagy érheti, a vállalkozásoknak megfelelő lépéseket kell tenniük a lehetséges üzletviteli és összeférhetlenségi kockázatoknak e meghatározott elemek felülvizsgálata és/vagy módosítása révén történő kezelése érdekében, és megfelelő kontrollintézkedéseket és jelentéstételi mechanizmusokat kell kialakítaniuk, hogy meg lehessen hozni a lehetséges üzletviteli és összeférhetlenségi kockázatok mérséklésére szolgáló megfelelő intézkedéseket.

31. A vállalkozásoknak biztosítaniuk kell, hogy a vállalkozás vagy csoport egészében megfelelő és átlátható jelentési útvonalak álljanak rendelkezésre, amelyek segítenek a MiFID-irányelv összeférhetlenségi és üzletviteli követelményeinek való meg nem felelés kockázatát hordozó problémák jelzésében.
32. A megfelelési funkciót be kell vonni a javadalmazási politikák és gyakorlatok kialakításának folyamatába, mielőtt azokat az érintett személyek tekintetében alkalmazzák. A javadalmazási politikák és gyakorlatok kialakításának, valamint az ezekre vonatkozó jóváhagyási folyamatnak az ellenőrzése érdekében a megfelelési funkciónak meg kell győződnie arról, hogy a vállalkozások megfelelnek a MiFID-irányelv üzletviteli és összeférhetlenségi követelményeinek. A megfelelési funkciónak hozzá kell férnie az összes ide vonatkozó dokumentumhoz. Az ellenőrzési feladatokat ellátó személyeknek függetlennek kell lenniük az általuk felügyelt üzleti egységektől, megfelelő jogkörrel kell rendelkezniük, és a feladatköreikhez kapcsolódó célkitűzések elérésével összhangban kell díjazásban részesülniük, függetlenül az általuk ellenőrzött üzleti területek teljesítményétől.⁷
33. A vállalkozás javadalmazási politikáinak és gyakorlatainak a felső vezetés vagy adott esetben a felügyeleti funkció teljes körű támogatását is élvezniük kell, hogy meg lehessen tenni a szükséges lépéseket annak biztosítása érdekében, hogy az érintett személyek ténylegesen megfeleljenek az összeférhetlenségi és üzletviteli politikáknak és eljárásoknak.
34. A befektetési szolgáltatás kiszervezésekor a vállalkozásoknak az ügyfelek legjobb érdekeit kell szem előtt tartaniuk. Amennyiben egy vállalkozás egy másik vállalkozást kíván igénybe venni a szolgáltatások nyújtásához, ellenőriznie kell, hogy a másik vállalkozás javadalmazási politikáinak és gyakorlatainak megközelítése összhangban van-e ezen iránymutatásokkal.
35. Példák a helyes gyakorlatra:
 - A vállalkozás az információk széles körét használja az üzleti minőség nyomon követésére és az értékesítési szerkezetre vonatkozóan, beleértve a trendek és a kiváltó okok elemzését, hogy azonosítsa a fokozottan kockázatos területeket, és támogassa az értékesítés nyomon követésének kockázatalapú megközelítését, különös hangsúlyt helyezve a nagy teljesítményt nyújtó érintett személyekre. A vállalkozás gondoskodik arról, hogy az ilyen elemzések eredményeit dokumentálják és jelentsék a felső vezetésnek, a korrekciós intézkedésekre vonatkozó javaslatokkal együtt.
 - A vállalkozás információgyűjtő eszközöket használ, hogy különféle időtávokon értékelje a változó javadalmazásban részesülő érintett személyek által nyújtott befektetési szolgáltatások keretében az ügyfelek által kapott befektetési hozamokat. A helyes gyakorlat úgy állapítható meg, ha a teljesítmény javadalmazás nyújtásában nem valamilyen értékesítési célszám, hanem inkább ennek az információnak az értékelése játszik tényezőként szerepet.
 - A vállalkozás évente értékeli, hogy az általa használt információkezelési eszközök megfelelően gyűjtik-e az érintett személyek számára kifizetett teljesítmény javadalmazás megállapításához szükséges kvalitatív adatokat.

⁷ Lásd a megfelelési funkcióra vonatkozó MiFID-követelmények bizonyos szempontjairól szóló ESMA-iránymutatásokat (ESMA/2012/388) és a belső irányításról szóló EBH-iránymutatásokat.

- Annak értékelése érdekében, hogy ösztönző rendszerei megfelelőek-e, a vállalkozás egy olyan programot indít el, amelynek keretében a személyes értékesítési folyamattal járó eladás lebonyolítása után nem sokkal felveszik a kapcsolatot az ügyfelek egy mintavétel során kiválasztott csoportjával – amennyiben a vállalkozás nem tudja nyomon követni a rögzített, értékesítési célú telefonbeszélgetéseket – annak tesztelése érdekében, hogy az értékesítő az ügyfél legjobb érdekével összhangban, becsületesen, tisztességesen és szakszerűen járt-e el.
- A legjobban kereső és a legjobb teljesítményt nyújtó alkalmazottakat nagyobb kockázatot hordozó alkalmazottakként tartják számon, és emiatt rájuk az ellenőrzés során külön figyelmet fordítanak; a megfelelés közvetlen ellenőrzése céljából olyan információkat használnak fel, mint például a korábbi megfelelési eredmények, panaszok és törlési adatok. Az eredmények hatással vannak a javadalmazási politikák és gyakorlatok kialakítására/felülvizsgálatára.

36. Példák a helytelen gyakorlatra:

- A vállalkozás a teljesítmény javadalmazás értékelésének kritériumaként főként mennyiségi adatokra támaszkodik.
 - A vállalkozás nem követi nyomon, nem értékeli, illetve nem akadályozza meg azokat a kockázatokat, amelyekkel a teljesítmény javadalmazás egy részének vagy egészének a mennyiségi adatokra való alapozása jár.
 - A felső vezetés különféle stratégiai célokat szabott meg, amelyeket a vállalkozásnak egy bizonyos évben el kell érnie. A jelek szerint valamennyi cél kizárólag pénzügyi és kereskedelmi szempontokra összpontosul, anélkül, hogy figyelembe venné a vállalkozás ügyfeleit érő potenciális hátrányokat. A javadalmazási politika ezekhez a stratégiai célokhoz fog igazodni, és emiatt határozottan a rövid távú pénzügyi és kereskedelmi célokat fogja előtérbe helyezni.
 - A javadalmazási politikák és gyakorlatok kialakítása és értékelése során tanúsított gondosság ellenére egyes politikák és gyakorlatok mégis ahhoz vezetnek, hogy az ügyfél kárt szenved, olyan kockázatokat idézve elő, amelyeket azonosítani és mérsékelni kell.
37. Az iránymutatások I. függeléke szemléltető példákat tartalmaz olyan javadalmazási politikákra és gyakorlatokra, amelyek bizonyos termékek értékesítésére ösztönöznek, és amelyek miatt ezért a vállalkozások nehezen tudnának megfelelni a MiFID-irányelvben meghatározott követelményeknek. A vállalkozásoknak javadalmazási politikáik és gyakorlataik kialakításakor és végrehajtásakor figyelembe kell venniük az ilyen példákkal járó üzletviteli és összeférhetlenségi kockázatokat.

V.III. Iránymutatás a javadalmazási politikák és gyakorlatok illetékes hatóságok általi felügyeletéről és végrehajtásáról

38. Amennyiben az illetékes hatóságok felügyeleti tevékenységük során bizonyítékot találnak arra, hogy ezekkel az iránymutatásokkal kapcsolatban a MiFID-irányelvet sértő helytelen gyakorlatokat alkalmaznak a vállalkozások, mérlegelniük kell a meghozandó megfelelő intézkedést.
39. Az illetékes hatóságoknak meg kell vizsgálniuk, hogy a vállalkozások hogyan tervezik betartani, végrehajtani és fenntartani javadalmazási politikáikat és gyakorlataikat, és hogyan hoznak megfelelő intézkedést e tekintetben az ügyfél legjobb érdekének szolgálatára.

I. függelék: Szemléltető példák nehezen kezelhető problémákat előidéző javadalmazási politikákra és gyakorlatokra

Bizonyos javadalmazási elemek (például a fizetés alapja, teljesítményen alapuló versenyek szervezése az érintett személyek számára) az ügyfeleknek okozott lehetséges kár szempontjából kockázatosabbak, mint más elemek (különösen azok, amelyek olyan összetevőket tartalmaznak, amelyek befolyásolni hivatottak az érintett személyek, különösen az értékesítők magatartását). A nagy kockázatú javadalmazási politikákra és gyakorlatokra, amelyek általánosan nehezen kezelhetők, és amelyek esetében a vállalkozásnak nehéz igazolni a MiFID-irányelvnek való megfelelést, a következő példák hozhatók fel:

1. Olyan ösztönzők, amelyek arra készíthetik az érintett személyeket, hogy valamely termék vagy termékcsoporthelyett egy másik terméket vagy termékcsoporthat értékesítsenek vagy „erőltessenek”, és szükségtelen/nem alkalmas beszerzéseket vagy eladásokat bonyolítsanak le a befektető számára: ide tartoznak különösen az olyan helyzetek, amikor a vállalkozás egy új terméket vezet be vagy egy meghatározott terméket „erőltet” (pl. a hónap termékét vagy „házon belüli termékeket”), és ösztönzőkkel jutalmazza az érintett személyeket, ha ezt a meghatározott terméket értékesítik. Amennyiben az ösztönző a különböző terméktípusok esetében eltérő, nagy a kockázata annak, hogy az érintett személyek az egyéb termékekkel szemben annak a terméknek az értékesítését részesítik előnyben, amely magasabb javadalmazást eredményez, anélkül, hogy megfelelően mérlegelnék az ügyfél legjobb érdekét.
 - a. Példa: A vállalkozás egyéni termékértékesítésekhez kötött javadalmazási politikákkal és gyakorlatokkal rendelkezik, amelyek keretében az érintett személy különböző mértékű ösztönzőket kap az általa értékesített meghatározott terméktől vagy termékcsoporthtól függően.
 - b. Példa: A vállalkozás az egyéni termékértékesítésekhez kötött javadalmazási politikákkal és gyakorlatokkal rendelkezik, amelyek keretében az érintett személy valamely termékválaszték egészében azonos mértékű ösztönzőt kap. Bizonyos korlátozott időszakokban azonban, amelyek promóciós vagy marketingtevékenységekkel esnek egybe, a vállalkozás bizonyos termékek esetében megemeli a kifizetett ösztönző mértékét.
 - c. Példa: Olyan ösztönzők, amelyek arra készíthetik az érintett személyeket (akiknek a javadalmazása állhat például kizárólag jutalékokból), hogy a részvényalapok helyett befektetési egységhez kötött alapokat értékesítsenek – noha a két termék egyformán alkalmas lenne az ügyfél számára –, mivel az utóbbiak értékesítése lényegesen magasabb jutalékkal jár.
2. Az ösztönzők fizetését befolyásoló nem megfelelő követelmények: az olyan javadalmazási politikák és gyakorlatok, amelyek magukban foglalják például azt a követelményt, hogy egy bizonyos termékválaszték egészét tekintve el kell érni valamilyen minimális értékesítési szintet ahhoz, hogy egyáltalán bármennyi bónuszt kifizessenek, valószínűleg nem egyeztethetők össze az ügyfél legjobb érdekének szolgálatára vonatkozó kötelezettséggel. Az olyan feltételek szabása, amelyeknek teljesülniük kell az ösztönző kifizetéséhez, nem helyénvaló értékesítésre készítheti az érintett személyeket. Ha például az értékesítések után csak akkor jár bónusz, ha a minimális célszámot több különböző terméktípus tekintetében egyaránt elérték, ez hatással lehet arra, hogy megfelelő termékeket ajánlanak-e vagy sem. További példa erre, ha a bónusz vagy az ösztönzők kifizetését azért csökkentik, mert valamilyen másodlagos célértéket vagy küszöbértéket nem sikerült elérni.
 - a. Példa: A vállalkozásnál az érintett személyek az ügyfelek különböző igényeit kielégítő termékeket értékesítenek, és a termékválasztékot az ügyféligény típusa alapján három

„csomagra” bontják. Az érintett személyeknek kifizetendő ösztönző minden egyes értékesített termékkel tovább halmozódik, az egyes havi időszakok végén azonban egyáltalán nem fizetnek ösztönzőt, ha a személyek nem érték el az egyes „csomagokra” meghatározott értékesítési célérték legalább 50%-át.

- b. Példa: A vállalkozás olyan termékeket értékesít, amelyekhez opcionális kiegészítő elemek választhatók. Az érintett személy minden értékesítés után ösztönző kifizetésben részesül, és ha az ügyfél valamilyen kiegészítő elemet is megvásárol, azért további kifizetés jár. Az egyes havi időszakok végén azonban egyáltalán nem fizetnek ösztönzőt, ha a kiegészítő elemmel értékesített termékek penetrációs rátája nem éri el az 50%-ot.
3. Változó összegű munkabér, amely esetében az érintett személyek alapbére az értékesítési célszámokhoz viszonyított teljesítmény alapján változik (csökken vagy nő): ilyen esetekben az érintett személy teljes fizetése ténylegesen változó javadalmazássá válhat.
- a. Példa: A vállalkozás lényegesen csökkenti az érintett személy alapbérét, ha az nem ér el meghatározott értékesítési célértékeket. Emiatt fennáll annak a kockázata, hogy az érintett személy e következmény elkerülése érdekében nem megfelelő értékesítéseket fog lebonyolítani. Ugyanígy, az érintett személyeket az alapbér és a kapcsolódó juttatások emelésének kilátása is erőteljesen ösztönözheti az értékesítésre.
4. Olyan javadalmazási politikák és gyakorlatok, amelyek keretében egyetlen további értékesítés aránytalanul nagy hozamot eredményez: fokozott kockázattal jár, amennyiben az érintett személynek valamilyen minimális értékesítési szintet kell elérnie ahhoz, hogy ösztönző kifizetésben részesülhessen vagy növeljék az ösztönzőket. Másik példaként említhetők az olyan rendszerek, amelyek „gyorsítókat” foglalnak magukban, tehát valamilyen küszöb átlépése növeli a kapott bónusz arányát. Egyes esetekben az ösztönzők visszamenőlegesen kifizetendők az összes értékesítés alapján, nem pedig csak a valamilyen küszöbérték feletti értékesítések után, ami jelentősen ösztönözheti az érintett személyeket arra, hogy meghatározott körülmények között meghatározott termékeket értékesítsenek.
- a. Példa: Egy vállalkozás egy negyedéves időszak során eladott egyes termékek után gyorsított ösztönző kifizetéseket teljesít az érintett személyeknek, az alábbiak szerint:
- | | |
|----------------------------|---------------------------|
| • a célérték 0–80%-a | nincs kifizetés |
| • a célérték 80–90%-a | értékesítésenként 50 EUR |
| • a célérték 91–100%-a | értékesítésenként 75 EUR |
| • a célérték 101–120%-a | értékesítésenként 100 EUR |
| • a célérték 120%-a felett | értékesítésenként 125 EUR |

Ez a példa arra az esetre is vonatkozik, amikor az érintett személy nagyobb részesedést kap a megtermelt jutalékból vagy bevételből.

- b. Példa: A vállalkozás ugyanolyan gyorsított skálát használ, mint a d1. példában szereplő vállalkozás, de az értékesítésenkénti kifizetés növekedését visszamenőlegesen alkalmazzák a



negyedévben lebonyolított összes értékesítésre, pl. a célérték 91%-ának átlépésekor az addig értékesítésenként 50 EUR díjjal halmozódó ösztönző kifizetéseket értékesítésenként 75 EUR-ra emelik. Ez egy kiélezett rendszert hoz létre, amelyben a magasabb célsáv eléréséhez szükséges egyetlen további értékesítés az ösztönző aránytalan növekedéséhez vezet.