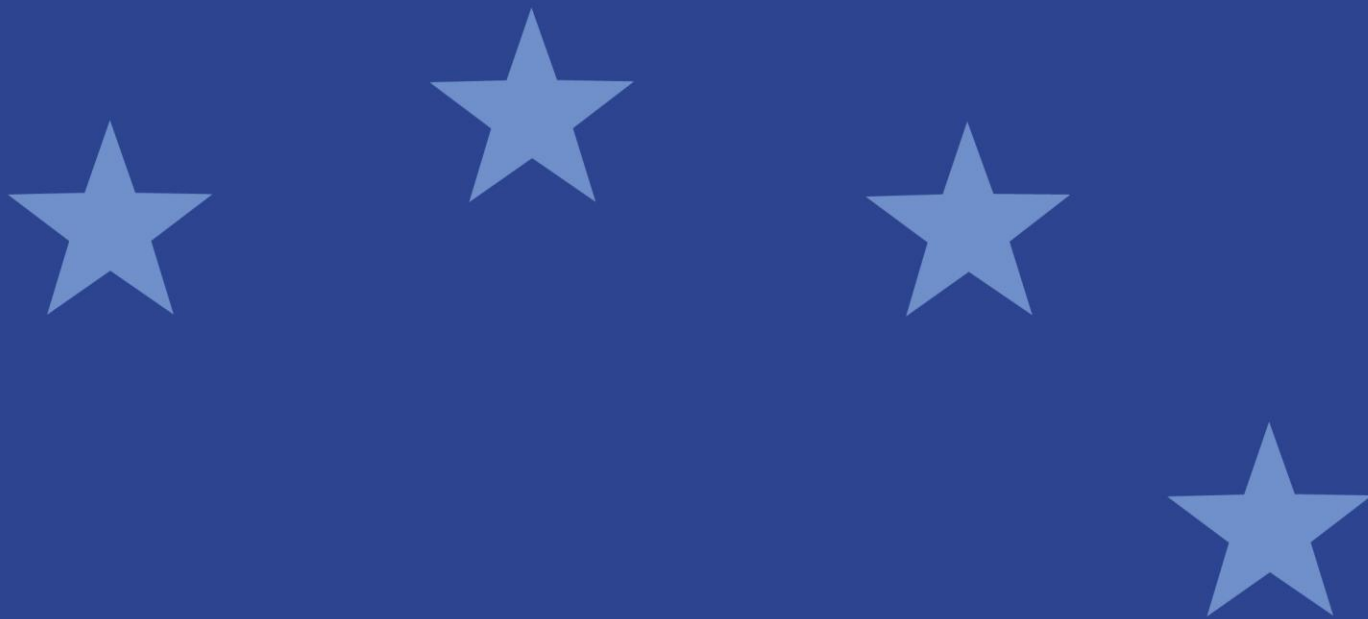




European Securities and
Markets Authority

Smernice

Politike in prakse prejemkov (MiFID)





Vsebina

Politike in prakse prejemkov (MiFID)	3
I. Področje uporabe	3
II. Opredelitev pojmov	3
III. Namen	4
IV. Obveznosti v zvezi s skladnostjo in poročanjem	5
V. Smernice o politikah in praksah prejemkov (MiFID)	5
V.I Upravljanje in oblikovanje politik in praks prejemkov v okviru zahtev direktive MiFID glede pravil o vodenju poslov in nasprotju interesov	5
V.II Nadzor tveganj, ki jih ustvarijo politike in prakse prejemkov	8
V.III Smernica o nadzoru pristojnih organov nad izvajanjem politik in praks prejemkov	10
Priloga I: Primeri politik in praks prejemkov, zaradi katerih nastanejo tveganja, ki jih je morda težje obvladovati	11

Smernice v zvezi s politikami in praksami prejemkov (MiFID)

I. Področje uporabe

1. Te smernice se uporabljajo za:

- a) investicijska podjetja (kot so opredeljena v členu 4(1) direktive o trgih finančnih instrumentov (v nadaljnjem besedilu: direktiva MiFID)), kreditne institucije, ki opravljajo investicijske storitve, družbe za upravljanje kolektivnih naložbenih podjetij za vlaganja v prenosljive vrednostne papirje (v nadaljnjem besedilu: KNPVP), zunanje upravljavce alternativnih investicijskih skladov (v nadaljnjem besedilu: AIFM), če opravljajo storitev upravljanja naložbenih portfeljev ali pomožne storitve (v smislu člena 6(3)(a) in (b) direktive o KNPVP in člena 6(4)(a) in (b) direktive o AIFM; in
- b) pristojne organe.

2. Te smernice se uporabljajo pri opravljanju investicijskih storitev s seznama iz oddelka A Priloge I in pomožnih storitev s seznama iz oddelka B Priloge I k direktivi MiFID.

3. Te smernice se nanašajo na primere, pri katerih se storitve opravljajo za majhne vlagatelje, če je to ustrezno, pa jih je treba uporabljati tudi, če se storitve opravljajo za poklicne stranke.

4. Te smernice se začnejo uporabljati po 60 koledarskih dneh od datuma poročanja, navedenega v odstavku 11.

II. Opredelitve pojmov

5. Če ni drugače določeno, imajo izrazi v teh smernicah enak pomen kot izrazi, ki se uporabljajo v direktivi o trgih finančnih instrumentov. Za namene teh smernic se uporabljajo naslednje opredelitve:

Pristojni organ	Pristojni organ, ki ga država članica imenuje v skladu s členom 48 direktive MiFID za opravljanje nalog, določenih v skladu s to direktivo.
Direktiva o trgih finančnih instrumentov	Direktiva 2004/39/ES Evropskega parlamenta in Sveta z dne 21. aprila 2004 o trgih finančnih instrumentov in o spremembi direktiv Sveta 85/611/EGS in 93/6/EGS in Direktive 2000/12/ES Evropskega parlamenta in Sveta ter o razveljavitvi Direktive Sveta 93/22/EGS.
Direktiva o izvajanju direktive MiFID	Direktiva Komisije 2006/73/ES z dne 10. avgusta 2006 o izvajanju Direktive 2004/39/ES Evropskega parlamenta in Sveta v zvezi z organizacijskimi zahtevami in pogoji poslovanja investicijskih družb ter opredeljenimi izrazi za namene navedene direktive.
Uredba ESMA	Uredba (EU) št. 1095/2010 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 24. novembra 2010 o ustanovitvi Evropskega nadzornega organa (Evropski organ za vrednostne papirje in trge) in o spremembi Sklepa št. 716/2009/ES ter razveljavitvi Sklepa Komisije 2009/77/ES.

Višje vodstvo	Oseba ali osebe, ki dejansko vodi(jo) posle investicijske družbe (glej člen 2(9) direktive o izvajanju direktive MiFID).
Zadevna(zadevne) oseba(osebe) ¹	Osebe, ki lahko bistveno vplivajo na opravljeno storitev in/ali ravnanje družbe, vključno z zaposlenimi, ki imajo neposreden stik s strankami, zaposlenimi v prodaji in/ali drugimi zaposlenimi, posredno vključenimi v zagotavljanje investicijskih storitev in/ali pomožnih storitev, katerih prejemki lahko ustvarijo neustrezne spodbude, da ravnajo v nasprotju z najboljšimi interesi svojih strank. To vključuje osebe, ki nadzorujejo prodajno osebje (kot so linijski vodje) in bi se jih lahko spodbujalo, da pritiskajo na prodajno osebje, ali finančne analitike, katerih gradivo lahko uporabi prodajno osebje za spodbujanje strank k odločitvam o naložbah. Osebe, ki so vključene v obravnavo pritožb, obdelavo zahtevkov, ohranjanje strank ter oblikovanje in razvoj produkta, so še drugi primeri „zadevnih oseb“. Vključujejo tudi vezane zastopnike podjetja ² .
Prejemki	Vse oblike plačil ali ugodnosti, ki jih družbe neposredno ali posredno zagotovijo zadevnim osebam za opravljanje investicijskih in/ali pomožnih storitev za stranke. Prejemki so lahko finančne (kot so gotovina, delnice, opcije, oprostitev odplačevanja obveznosti iz naslova kreditov zadevnih oseb, posebne pokojninske ugodnosti, plačila tretjih oseb, npr. s spodbujevalnimi provizijami, povišanjem plače) ali nefinančne narave (kot so napredovanje, posebna zdravstvena zavarovanja, popust ali posebna nadomestila za službeni avto ali mobilni telefon, visoka povračila stroškov, seminarji v eksotičnih krajih itd.).
Kvantitativna merila	Za namene teh smernic zlasti številčni ali finančni podatki, ki se uporabljajo za določanje prejemka zadevne osebe (npr. vrednost prodanih instrumentov, obseg prodaje, določanje prodajnih ciljev ali novih strank itd.).
Kvalitativna merila	Za namene teh smernic zlasti druga merila kot kvantitativna. Lahko se nanašajo tudi na številčne ali finančne podatke, ki se uporabljajo za oceno kakovosti uspešnosti zadevne osebe, in/ali storitve stranki, na primer donosnost naložbe stranke, zelo majhno število pritožb v daljšem časovnem obdobju itd.

6. Smernice ne izražajo absolutnih obveznosti, zato se v besedilu pogosto uporablja besedna zveza „bi moral“. Pri opisu zahtev direktive MiFID in direktive o izvajanju direktive MiFID se uporabljajo besedne zveze „mora“ ali „je treba“.

III. Namen

7. Namen teh smernic je zagotoviti skladno in boljše izvajanje zahtev MiFID direktive glede nasprotja interesov in pravil o vodenju poslov s področja prejemkov. Na eni strani bi morale politike in prakse prejemkov zagotavljati skladnost z zahtevami glede nasprotja interesov, določenimi v členih 13(3) in

¹ Čeprav je „zadevna oseba“ opredeljena v členu 2(3) direktive o izvajanju direktive MiFID, je v teh smernicah posebna pozornost namenjena prejemkom vseh oseb, vključenih v opravljanje investicijskih in/ali pomožnih storitev, zlasti tistih, ki lahko bistveno vplivajo na opravljene storitve in na upravljanje profila tveganja družbe in/ali lahko vplivajo na ravnanje družbe.

² Glej odstavek 49, stran 16 Odbora evropskih zakonodajalcev za vrednostne papirje (CESR), Spodbude: poročilo o dobrih in slabih praksah (Inducements: report on good and poor practices) z dne 19. aprila 2010 (ref. CESR/10-295). V tem odstavku je navedeno, da „v skladu s členom 23 direktive MiFID investicijsko podjetje v celoti in brezpogojno odgovarja za vezane zastopnike. V teh okoliščinah lahko plačila vezanih zastopnikov razumemo kot notranje plačila v družbi, ki ne spada v pravila o spodbudah“.

18 direktive MiFID, na drugi strani pa bi morale biti skladne tudi s pravili o vodenju poslov, določenimi v členu 19 direktive MiFID.

8. ESMA pričakuje, da bodo te smernice s poudarjanjem številnih pomembnih vprašanj pripomogle k večji usklajenosti pri razlagi zahtev iz direktive MiFID glede nasprotja interesov in pravilih o vodenju poslov s področja prejemkov ter pri skladnosti s tem povezanih nadzornih praks, in s tem krepile pomen obstoječih standardov. ESMA pričakuje, da se bo s spodbujanjem podjetij k upoštevanju predpisanih standardov okrepilo varstvo vlagateljev.

IV. Obveznosti v zvezi s skladnostjo in poročanjem

Status smernic

9. Ta dokument vsebuje smernice, izdane v skladu s členom 16 uredbe ESMA. V skladu s členom 16(3) te uredbe si pristojni organi in udeleženci na finančnem trgu na vsak način prizadevajo spoštovati te smernice.
10. Pristojni organi, na katere se te smernice nanašajo, bi slednje morali spoštovati z njihovo vključitvijo v svoje nadzorne prakse, vključno s posameznimi smernicami iz tega dokumenta, ki so prvenstveno naslovljene zlasti na udeležence finančnega trga.

Zahteve v zvezi s poročanjem

11. Pristojni organi, na katere se te smernice nanašajo, morajo obvestiti organ ESMA, ali te smernice upoštevajo oziroma jih nameravajo upoštevati in navedejo razloge za vsako neupoštevanje. Organ ESMA morajo obvestiti v roku dveh mesecev po tem, ko ESMA objavi prevode, in sicer na elektronski naslov MiFID_remuneration606@esma.europa.eu. Če se pristojni organi do tega roka ne odzovejo, se šteje, da smernic ne upoštevajo. Predloga za predložitev obvestila je na voljo na spletni strani organa ESMA.
12. Udeležencem na finančnem trgu ni treba poročati, ali upoštevajo te smernice.

V. Smernice o politikah in praksah prejemkov (MiFID)

V.I Upravljanje in oblikovanje politik in praks prejemkov v okviru zahtev iz direktive MiFID glede pravil o vodenju poslov in nasprotju interesov

13. Družbe naj pri oblikovanju ali pregledu politik in praks prejemkov preučijo tveganja, ki lahko nastanejo pri vodenju poslov in nasprotju interesov. Politike in prakse prejemkov družbe naj bodo usklajene z učinkovitim obvladovanjem nasprotij interesov (ki naj bi vključeval tudi izogibanje nasprotju interesov, ki jih ustvarijo te politike in prakse) in strategijo obvladovanja poslovnih tveganj za zagotovitev, da interesi stranke zaradi teh politik in praks družbe kratko-, srednje- in dolgoročno niso ogroženi.
14. Politike in prakse prejemkov naj bodo oblikovane tako, da ne ustvarjajo spodbud, zaradi katerih bi lahko zadevne osebe dale prednost svojemu interesu ali interesu družbe (npr. v primeru lastne

prodaje³ ali če družba spodbuja prodajo produktov, ki je zanjo donosnejša) v morebitno škodo strank.

15. Če poleg tega politike in prakse prejemkov družb te neposredno povezujejo s prodajo posebnih finančnih instrumentov ali posebne vrste finančnega instrumenta, je malo verjetno, da bi lahko take družbe v tem primeru dokazale skladnost z zahtevami iz direktive MiFID glede pravil vodenja poslov ali nasprotja interesov.
16. Družbe naj pri oblikovanju politik in praks prejemkov upoštevajo vse bistvene dejavnike, med drugim tudi vlogo zadevnih oseb, vrsto ponujenega produkta in metode distribucije (npr. s svetovanjem ali brez njega, neposredni stik s strankami ali prek telekomunikacij), da preprečijo negativni vpliv morebitnih tveganj, ki lahko nastanejo v zvezi z vodenjem poslov in nasprotji interesov njihovih strank, in zagotovijo, da družba ustrezno obvladuje vsa povezana preostala tveganja.
17. Družbe naj pri oblikovanju politik in praks prejemkov zagotovijo, da je razmerje med fiksnimi in variabilnimi elementi prejemkov ustrezno, s čimer pripomorejo k temu, da se upoštevajo najboljše interesi njihovih strank, kajti visoki variabilni prejemki, ki temeljijo na kvantitativnih merilih, lahko povečajo osredotočenost zadevne osebe na kratkoročne dobičke namesto na najboljše interese stranke. Poleg tega naj uvedene politike in prakse prejemkov dopuščajo tudi izvajanje fleksibilne politike variabilnih prejemkov, vključno z možnostjo, kjer je to primerno, da se variabilni del prejemkov sploh ne izplača.
18. Družbe naj pri ocenjevanju uspešnosti za namene določanja variabilnih prejemkov ne upoštevajo le obsega prodaje, saj lahko to pripelje do nasprotja interesov, ki lahko na koncu škoduje stranki. Družbe naj pri določanju plačila vezanih zastopnikov upoštevajo njihov poseben položaj (ponavadi gre za samozaposlene trgovske zastopnike) in posamezne nacionalne posebnosti.⁴ Vendar pa naj bodo tudi v takih primerih v politikah in praksah prejemkov družb še vedno opredeljena ustrezna merila za oceno uspešnosti zadevnih oseb. Taka ocena naj temelji na kvalitativnih merilih, ki zadevne osebe spodbujajo, da delujejo v najboljšem interesu stranke.
19. Če so prejemki v celoti ali delno variabilni, naj bodo v politikah in praksah prejemkov družb opredeljena ustrezna merila za uskladitev interesov zadevnih oseb ali družb z interesi strank. Družbe naj pri tem upoštevajo kvalitativna merila, ki zadevne osebe spodbujajo, da delujejo v najboljšem interesu stranke.⁵ Kvalitativna merila na primer vključujejo skladnost z regulativnimi zahtevami (zlasti s pravili o vodenju poslov in pregledom primernosti instrumentov, ki jih zadevne osebe prodajajo strankam) in notranjimi postopki, pošteno obravnavanje strank in njihovo zadovoljstvo.
20. Družbe naj pri določanju uspešnosti zadevnih oseb upoštevajo tudi rezultat njihovih dejavnosti glede skladnosti s pravili o vodenju poslov in na splošno glede dolžnosti, da skrbijo za najboljše interese strank.

³ Praksa družb, ki prodajajo lastniške finančne instrumente, kot so navadne delnice, prednostne delnice, hibridni vrednostni papirji in dolg (v sami družbi ali drugem subjektu iste skupine) svojim strankam.

⁴ Posebna pravila o plačilih vezanih zastopnikov je na primer mogoče izpeljati iz nacionalnih izvedbenih aktov Direktive Sveta z dne 18. decembra 1986 o usklajevanju zakonodaje držav članic o samozaposlenih trgovskih zastopnikih (86/653/EGS).

⁵ V skladu z načelom G direktive CRD III je določeno, da „če so prejemki odvisni od uspešnosti, celoten znesek prejemka temelji na kombinaciji ocene uspešnosti posameznika in zadevne poslovne enote ter splošnih rezultatov kreditne institucije, pri ocenjevanju uspešnosti posameznika pa se upoštevajo finančna in nefinančna merila“.

21. Oblikovanje politik in praks prejemkov naj odobri višje vodstvo ali po potrebi nadzorna funkcija, potem ko ji je svetovala funkcija zagotavljanja skladnosti, izvajajo pa naj jih ustrezne funkcije za spodbujanje učinkovitega upravljanja podjetja. Višje vodstvo je odgovorno za izvajanje politik in praks prejemkov ter preprečevanje in obravnavo vseh zadevnih tveganj, ki jih te lahko ustvarijo.⁶
22. Poleg tega naj družbe s politikami in praksami prejemkov sprejmejo in vzdržujejo ukrepe, ki jim omogočajo učinkovito ugotavljanje primerov, v katerih zadevna oseba ni delovala v najboljšem interesu stranke, ter sprejeti popravne ukrepe.
23. Zadevne osebe naj bodo že na začetku jasno obveščene o merilih, ki se bodo uporabljala za določanje višine njihovih prejemkov, ter fazah in časovnem okviru ocen uspešnosti dela. Merila, ki jih družbe uporabljajo za oceno uspešnosti zadevnih oseb, naj bodo dostopna, razumljiva in ustrezno dokumentirana.
24. Družbe naj se izogibajo oblikovanju nepotrebnih zapletenih politik in praks (kot so kombinacije različnih politik in praks ali večstranski sistemi, ki povečujejo tveganje, da zadevne osebe ne bodo motivirane delovati v najboljšem interesu strank in da obstoječe kontrole ne bo tako učinkovite za ugotovitev tveganja nastanka škode za stranko). To bi lahko pripeljalo do neuskklajenih pristopov in okrnilo ustrezno znanje ali nadzor politik s strani funkcije zagotavljanja skladnosti. Priloga I k tem smernicam vsebuje nazorne primere politik in praks prejemkov, zaradi katerih nastanejo tveganja, ki jih je zaradi zapletenosti in velikih spodbud za prodajo posebnih produktov morda težko obvladovati.
25. Družbe naj politike prejemkov dokumentirajo v pisni obliki in jih redno pregledujejo.
26. Družbe naj zagotovijo, da se v organizacijskih ukrepih v zvezi z uvedbo novih produktov ali storitev, ustrezno upoštevajo njihove politike in prakse prejemkov ter tveganja, ki jih lahko povzročijo ti proizvodi ali storitve. Družbe naj zlasti pred dajanjem novega produkta na trg ocenijo, ali so značilnosti prejemkov, povezane z distribucijo navedenega produkta, v skladu s politikami in praksami prejemkov družbe ter zato ne povzročajo tveganj v zvezi z vodenjem poslov in nasprotji interesov. Družbe naj ta postopek ustrezno dokumentirajo.
27. Primeri dobre prakse:
 - Variabilni del izplačanih prejemkov se izračuna in dodeli na linearni osnovi, namesto da je odvisen od izpolnitve cilja „vse ali nič“. Družba se lahko v nekaterih primerih odloči, da bo variabilni del izplačala v več tranšah v ustreznem časovnem obdobju, da se tako prilagodi in upošteva dolgoročne rezultate.
 - Družba je korenito spremenila sestavne dele variabilnih prejemkov. Variabilni del prejemkov zdaj temelji na kvalitativnih merilih in jasneje kaže želeno ravnanje zaposlenih delovati v najboljšem interesu strank.
 - Reference, ki se uporabljajo pri izračunu variabilnih prejemkov zadevnih oseb, so skupne za vse prodane proizvode in vključujejo kvalitativna merila.

⁶ V skladu z načelom C direktive CRD III je določeno, da „uprava kreditne institucije v svoji nadzorni funkciji sprejme in redno pregleduje splošna načela politike prejemkov in je odgovorna za izvajanje te politike“.

- Ob odprti naložbi brez ročnosti naložbe, se prejemek odloži za določeno število let ali do unovčenja produkta.
- Izplačilo variabilnega prejemka je lahko usklajeno z ročnostjo naložbe ali odloženo za zagotovitev, da je pri prodanem proizvodu res upoštevana končna donosnost produkta za stranko ter, kjer je to primerno, da je bila po potrebi izvedena prilagoditev dodelitve variabilnega prejemka.
- Zaposleni so plačani glede na obseg prodanih produktov in dejansko donosnost teh produktov za stranke v ustreznem časovnem okviru. V tem primeru se ocena finančnih podatkov uporablja kot merilo kakovosti opravljene storitve.

28. Primeri slabe prakse:

- Družba je začela svetovalcem ponujati posebne dodatne prejemke, da bi spodbudila povpraševanje strank po proizvodih novega sklada, za katere ima družba poseben interes. To navadno vključuje obveznost zadevne osebe, da strankam predlaga prodajo produktov, za katere bi jim sicer svetovala, da jih obdržijo, tako da zadevne osebe potem lahko vlagajo v omenjene nove produkte.
- Vodstveni delavci in zaposleni prejmejo visoke bonitete, povezane s posebnim produktom. Družba zato prodaja ta posebni produkt ne glede na njegovo primernost za stranke, ki jih nagovarja. Opozorila odgovornega za obvladovanje tveganj se ne upoštevajo, ker naložbeni produkti družbi prinašajo visoke donose. Ko se tveganja, ki so bila ugotovljena, pojavijo, so produkti že prodani in bonitete izplačane.
- Variabilni del celotnega prejemka temelji le na prodanih količinah ter tako povečuje osredotočenost zadevne osebe na kratkoročne dobičke namesto na najboljše interese stranke.
- Zadevne osebe pogosto kupujejo in prodajajo finančne instrumente v portfelju stranke, da bi bili dodatno nagrajani, ne da bi upoštevali primernost te dejavnosti za stranko. Poleg tega se zadevne osebe, namesto da bi upoštevale primernost produkta za stranko, osredotočajo na prodajo produktov s kratko ročnostjo naložbe, da bi zaslužile s ponovnim investiranjem produkta po kratkem času.

V.II. Nadzor tveganj, ki jih ustvarijo politike in prakse prejemkov

29. Družbe naj vzpostavijo ustrezen nadzor nad skladnostjo politik in praks prejemkov, da bi zagotovile doseganje načrtovanih rezultatov. Nadzor naj se izvaja po vsej družbi in se redno pregleduje. Vključuje naj tudi oceno kakovosti storitve, ki se zagotavlja stranki, na primer spremljanje klicev pri telefonski prodaji, vzorčenje svetovanja in portfeljev strank za preverjanje primernosti ali redno pregledovanje druge dokumentacije stranke.
30. Kadar obstaja verjetnost, da stranka utрпи morebitno ali dejansko škodo zaradi posebnih značilnosti politik in praks prejemkov, naj družbe sprejmejo ustrezne ukrepe za obvladovanje morebitnih tveganj vodenja poslov in nasprotij interesov s pregledom in/ali spremembo teh posebnih značilnosti ter vzpostavijo ustrezen nadzor in mehanizme poročanja za sprejetje ustreznih ukrepov, da se zmanjšajo morebitna tveganja vodenja poslov in nasprotja interesov.

31. Družbe naj zagotovijo, da je po vsej družbi ali skupini vzpostavljeno ustrezno in pregledno poročanje kot pomoč pri problematiki naraščajočih tveganj, ki izhajajo iz naslova neskladnosti z zahtevami direktive MiFID glede nasprotja interesov in vodenja poslov.
32. Funkcija zagotavljanja skladnosti naj bo vključena v postopek oblikovanja politik in praks prejemkov, preden se uporabijo za zadevne osebe. Da bi ta funkcija lahko nadzorovala oblikovanje politik in praks prejemkov ter odobrila njihov postopek, bi morala preveriti, ali družba izpolnjuje zahteve direktive MiFID glede vodenja poslov in nasprotja interesov, ter imeti dostop do vseh ustreznih dokumentov. Zaposleni, vključeni v nadzorne funkcije, naj bodo neodvisni od poslovnih enot, ki jih nadzirajo, naj imajo ustrezne pristojnosti in naj prejemajo plačilo v skladu z doseganjem ciljev, povezanih z njihovimi nalogami, neodvisno od uspešnosti nadziranih poslovnih področij.⁷
33. Politike in prakse prejemkov družbe naj v celoti podpira tudi višje vodstvo ali, kjer je primerno, nadzorna funkcija, da bi se lahko sprejeli potrebni ukrepi za zagotovitev, da zadevne osebe dejansko upoštevajo politike in postopke nasprotja interesov in vodenja poslov.
34. Če družbe opravljajo investicijskih storitev zaupajo tretji osebi, naj pri tem upoštevajo najboljše interese strank. Če želi družba za opravljanje storitev uporabiti drugo družbo, naj preveri, ali politike in postopki prejemkov druge družbe sledijo pristopu, ki je v skladu s temi smernicami.
35. Primeri dobre prakse:
 - Družba za opredelitev področij povečanega tveganja in podporo pristopu spremljanja prodaje, ki temelji na tveganju, uporablja različne informacije o spremljanju kakovosti poslovanja in vzorcih prodaje, vključno z analizo trendov in analizo osnovnih vzrokov, s posebnim poudarkom na zelo uspešnih zadevnih osebah. Družba zagotavlja, da se rezultati takih analiz dokumentirajo in sporočijo višjemu vodstvu skupaj s predlogi korektivnih ukrepov.
 - Družba uporablja orodja za zbiranje informacij, da oceni donosnost naložb, ki so je bile stranke deležne v različnih časovnih obdobjih, v okviru investicijskih storitev, ki jih opravljajo zadevne osebe, za kar prejmejo variabilno plačilo. Dobra praksa bi bila vzpostavljena, če bi bila dejavnik variabilnega plačila ocena te informacije, ne pa prodajni cilj.
 - Družba letno oceni, ali orodja za upravljanje informacij, ki jih uporablja, ustrezno zajemajo kvantitativne podatke, potrebne za določanje variabilnih prejemkov, izplačanih zadevnim osebam.
 - Družba za ocenjevanje ustreznosti sistema spodbud uporablja sistem navezave stika z vzorcem strank kmalu po zaključitvi prodaje, ki je vključevala neposredni stik s stranko, kjer ni mogoče spremljati posnetih pogovorov telefonske prodaje, da preveri, ali je prodajalec ravnal pošteno, pravično in profesionalno v skladu z najboljšimi interesi stranke.
 - Osebe, ki največ zaslužijo in so najuspešnejše, veljajo za potencialno bolj tvegane, zato so pod dodatnim podrobnim nadzorom; informacije, kot so prejšnji rezultati glede skladnosti, pritožb ali podatkov o preklicih, se uporabljajo za usmerjanje preverjanja skladnosti. Rezultati vplivajo na zasnovo/pregled politike in praks prejemkov.

⁷ Glej „Smernice o nekaterih vidikih zahtev funkcije zagotavljanja skladnosti iz direktive MiFID“ (Guidelines on certain aspects of the MiFID compliance function requirements) organa ESMA [ESMA/2012/388] in Smernice o notranjem upravljanju organa EBA.

36. Primeri slabe prakse:

- Družba se pretežno opira na kvalitativne podatke kot merila za oceno variabilnih prejemkov.
- Družba ne spremlja, ocenjuje ali preprečuje tveganj, ki jih predstavlja določanje kvalitativnih meril za nekatere ali vse variabilne prejemke.
- Višje vodstvo je določilo več strateških ciljev, ki naj bi jih družba v določenem letu dosegla. Zdi se, da so vsi cilji osredotočeni na finančne ali komercialne vidike, ne da bi se upoštevala morebitna škoda za stranke družbe. Politika prejemkov bo v skladu s temi strateškimi cilji, zato bo velik poudarek namenjen kratkoročnim finančnim in komercialnim ciljem.
- Kljub skrbi pri oblikovanju in ocenjevanju politik in praks prejemkov lahko nekatere politike in prakse še vedno povzročijo škodo stranki, s čimer se ustvarjajo tveganja, ki jih je treba opredeliti in ublažiti.

37. Priloga I k tem smernicam vsebuje nazorne primere politik in praks prejemkov, ki utegnejo ustvariti močne spodbude za prodajo posebnih produktov in za katere bi zato družbe težko dokazale, da so skladni z zahtevami direktive MiFID. Družbe naj tveganja vodenja poslov in nasprotja interesov, povezana s takimi primeri, upoštevajo pri oblikovanju in izvajanju politik in praks prejemkov.

V.III Smernica o nadzoru pristojnih organov nad izvajanjem politik in praks prejemkov

38. Če pristojni organi pri nadzorni dejavnosti najdejo dokaz slabe prakse, ki krši določbe direktive MiFID v zvezi s temi smernicami, naj razmislijo o sprejetju ustreznih ukrepov.
39. Pristojni organi naj spremljajo, kako nameravajo družbe izpolnjevati, izvajati in ohranjati politike in prakse prejemkov ter kako v zvezi s tem ustrezno ukrepajo, da zagotovijo najboljše interese za stranko.

Priloga I: Nazorni primeri politik in praks prejemkov, zaradi katerih nastanejo tveganja, ki jih je morda težje obvladovati

Nekatere značilnosti prejemkov (npr. osnova plačila, izvajanje ocenjevanja uspešnosti na podlagi tekmovanja med zadevnimi osebami) vključujejo večje tveganje za morebiten nastanek škode stranki kot druge (posebno tiste, ki vključujejo značilnosti, ki so bile morebiti zasnovane tako, da vplivajo na ravnanje zadevnih oseb, zlasti prodajno osebje). Primeri politik in praks prejemkov z visokim tveganjem, ki jih je navadno težje obvladovati in pri katerih bi družba težko dokazala skladnost z direktivo MiFID, vključujejo:

1. Spodbude, ki bi lahko vplivale na zadevne osebe, da prodajo ali „vsilijo“ en produkt ali vrsto produktov namesto drugega oziroma opravijo nepotrebne/nepriperne nakupe ali prodaje za vlagatelja: zlasti primeri, ko družba posreduje na trg nov produkt ali daje prednost prodaji posebnega produkta (npr. produkta meseca ali „hišnih produktov“) ter spodbuja zadevne osebe k prodaji navedenega posebnega produkta. Če je spodbuda za različne vrste produktov različna, obstaja veliko tveganje, da bodo zadevne osebe dale prednost prodaji produkta, ki prinaša višje prejemke, namesto prodaji drugega produkta, ne da bi ustrezno upoštevale, kaj je v najboljšem interesu stranke.
 - a) Primer: Družba ima politike in prakse prejemkov, ki so vezani na prodajo posameznega produkta in kjer zadevna oseba dobi različne stopnje spodbud glede na vrsto prodanega produkta ali kategorijo produktov.
 - b) Primer: Družba ima politike in prakse prejemkov, ki so vezani na prodajo posameznega produkta in kjer zadevna oseba dobi enako stopnjo spodbud za vso paleto produktov. Vendar pa družba v določenih omejenih obdobjih poveča spodbude za prodajo določenih produktov, da se uskladi s promocijskimi ali tržnimi dejavnostmi.
 - c) Primer: Spodbude, ki lahko vplivajo na zadevne osebe (ki so lahko denimo plačane le iz provizije), da prodajajo enote odprtih investicijskih skladov namesto enot zaprtih investicijskih skladov, pri čemer sta lahko oba produkta enako primerna za stranke, ker dobijo pri prodaji enot odprtih investicijskih skladov bistveno višje provizije.
2. Nepriperne zahteve, ki vplivajo na izplačilo spodbud: politike in prakse prejemkov, ki na primer vključujejo zahtevo za doseganje kvote minimalne prodaje palete produktov za izplačilo kakršnega koli bonusa, verjetno niso v skladu z dolžnostjo delovati v najboljšem interesu stranke. Pogoji, ki morajo biti izpolnjeni pred izplačilom spodbude, lahko vplivajo na zadevne osebe, da nepriperno prodajajo. Če se na primer bonus lahko zasluži le, če prodajalec doseže minimalni cilj prodaje za vsakega od različnih vrst produktov, to lahko vpliva na to, ali bo priporočil ustrezne produkte. Drug primer je znižanje bonusa ali izplačila prislужene spodbudnine, ker sekundarni cilj ali prag ni dosežen.
 - a) Primer: Družba ima zadevne osebe, ki prodajajo paleto produktov za zadovoljevanje različnih potreb strank, paleta pa je na podlagi vrste potrebe stranke razčlenjena v tri „skupine“. Zadevne osebe lahko zvišajo spodbudnine za posamezni prodani produkt, vendar pa se jim na koncu mesečnega obdobja spodbudnina ne izplača, če niso dosegli najmanj 50 % prodajnega cilja, določenega za posamezno „skupino“.
 - b) Primer: Družba prodaja produkte z najrazličnejšimi opcijskimi „dodatki“. Zadevna oseba prejme spodbudnine za vso prodajo z dodatnim plačilom, če stranka kupi produkt z

dotatkom. Vendar pa se ji na koncu mesečnega obdobja spodbudnina ne izplača, če ni dosegla tržnega deleža najmanj 50 % produktov, prodanih z dodatkom.

3. Variabilna plača, pri kateri se osnovna plača zadevnih oseb zaradi določb spreminja (navzgor ali navzdol) glede na uspešnost doseganja prodajnih ciljev: v takih primerih lahko celotna plača zadevne osebe postane dejansko variabilni prejemek.

a) Primer: Družba bistveno zniža osnovno plačo zadevne osebe, če ta ne izpolnjuje posebnih prodajnih ciljev. Zato obstaja tveganje, da bo zadevna oseba neprimerno prodajala, da se izogne takemu izidu. Poleg tega so lahko zadevne osebe zelo motivirane za prodajo zaradi pričakovanega povečanja osnovne plače in povezanih koristi.

4. Politike in prakse prejemkov, ki ustvarjajo nesorazmerno donosnost za majhno prodajo: če morajo zadevne osebe, preden lahko zaslužijo spodbudnine ali se jim zviša njihov znesek, doseči minimalni obseg prodaje, se tveganje poveča. Drug primer bi bil sistem, ki vključuje „pospeševalnike“, če se s presežanjem praga poveča delež prisluženega bonusa. V nekaterih primerih se spodbudnine izplačajo za nazaj na podlagi vse prodaje, in ne samo prodaje nad pragom, in lahko ustvarijo velike spodbude za zadevne osebe za prodajo posebnih produktov v posebnih okoliščinah.

a) Primer: Družba zadevnim osebam izplača naslednje pospešene spodbudnine za vsak produkt, ki so ga prodale v četrtletju:

- | | |
|-------------------|--------------------|
| • 0–80 % cilja | ni plačila |
| • 80–90 % cilja | 50 EUR za prodajo |
| • 91–100 % cilja | 75 EUR za prodajo |
| • 101–120 % cilja | 100 EUR za prodajo |
| • > 120 % cilja | 125 EUR za prodajo |

Ta primer se lahko uporablja tudi, če zadevna oseba prejme naraščajoči delež provizije ali ustvarjenega dohodka.

b) Primer: Družba ima enako pospešeno lestvico kot družba v primeru a) zgoraj, vendar pa se zvišanje plačil za posamezno prodajo uporablja za nazaj za vso četrtletno prodajo, na primer za prehod na 91 % cilja se spodbudnine, natečene do datuma po stopnji 50 EUR za prodajo, zvišajo na 75 EUR za prodajo. To ustvarja vrsto „spornih“ točk, pri katerih ena dodatna prodaja, potrebna za doseganje višje stopnje cilja, povzroči nesorazmerno zvišanje spodbudnine.