

Smernice

o nekaterih vidikih zahtev glede prejemkov iz direktive MiFID II

Kazalo

I. Področje uporabe	2
II. Sklici na pravne vire, kratice in opredelitev pojmov.....	3
III. Namen	5
IV. Obveznosti v zvezi s skladnostjo in poročanjem	6
V. Smernice o nekaterih vidikih zahtev glede prejemkov iz direktive MiFID II.....	7
VI. Priloga – Ponazoritveni primeri politik in praks glede prejemkov, ki ustvarjajo tveganja, ki bi lahko bila težko obvladljiva	15
VII. Korelacijska tabela s primerjavo med „novimi“ smernicami in smernicami iz leta 2013..	18

I. Področje uporabe

Kdo?

1. Te smernice so namenjene pristojnim organom in podjetjem.

Kaj?

2. Te smernice se uporabljajo v zvezi z zahtevami glede prejemkov, opredeljenih v členu 27 delegirane uredbe MiFID II, ter na eni strani v zvezi z nasprotji interesov, opredeljenimi v členih 16(3) in 23 direktive MiFID II in členu 34 delegirane uredbe MiFID II na področju prejemkov, prav tako pa tudi v zvezi s pravili poslovanja iz členov 24(1) in (10) direktive MiFID II. Poleg tega te smernice pojasnjujejo uporabo zahtev glede upravljanja na področju prejemkov iz člena 9(3) direktive MiFID II.

Kdaj?

3. Te smernice se začnejo uporabljati šest mesecev po datumu njihove objave v vseh uradnih jezikih EU na spletišču organa ESMA.
4. Smernice o politikah in praksah glede prejemkov (MiFID)¹, izdane v skladu z direktivo MiFID I, se od tega dne ne bodo več uporabljale.

¹ ESMA/2023/606.

II. Sklici na pravne vire, kratice in opredelitev pojmov

Sklicevanje na pravne vire

direktiva UAIS	Direktiva 2011/61/EU Evropskega parlamenta in Sveta z dne 8. junija 2011 o upraviteljih alternativnih investicijskih skladov in spremembah direktiv 2003/41/ES in 2009/65/ES ter uredb (ES) št. 1060/2009 in (EU) št. 1095/2010 ²
uredba CRR	Uredba (EU) št. 575/2013 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 26. junija 2013 o bonitetnih zahtevah za kreditne institucije in investicijska podjetja ter o spremembi Uredbe (EU) št. 648/2012 ³
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 ⁴
direktiva MiFID II	Direktiva 2014/65/EU Evropskega parlamenta in Sveta z dne 15. maja 2014 o trgih finančnih instrumentov ter spremembi Direktive 2002/92/ES in Direktive 2011/61/EU ⁵
delegirana uredba MiFID II	Delegirana uredba (EU) 2017/565 z dne 25. aprila 2016 o dopolnitvi Direktive 2014/65/EU Evropskega parlamenta in Sveta v zvezi z organizacijskimi zahtevami in pogoji poslovanja investicijskih podjetij ter opredeljenimi izrazi za namene navedene direktive ⁶
direktiva KNPVP	Direktiva 2009/65/ES Evropskega parlamenta in Sveta z dne 13. julija 2009 o usklajevanju zakonov in drugih predpisov o kolektivnih naložbenih podjetjih za vlaganja v prenosljive vrednostne papirje (KNPVP) ⁷

² UL L 174, 1.7.2011, str. 1.

³ UL L 176, 27.6.2013, str. 1.

⁴ UL L 331, 15.12.2010, str. 84.

⁵ UL L 173, 12.6.2014, str. 349.

⁶ UL L 87, 31.3.2017, str. 1.

⁷ UL L 302, 17.11.2009, str. 32.

Kratice

ESMA	Evropski organ za vrednostne papirje in trge
EU	Evropska unija

Opredelitve pojmov

5. Če ni drugače določeno, imajo izrazi, ki se uporabljajo v direktivi MiFID II in delegirani uredbi MiFID II, v teh smernicah enak pomen.
6. Poleg tega se za namene teh smernic uporabljajo naslednje opredelitve pojmov:

Podjetja	Investicijska podjetja (kot so opredeljena v členu 4(1)(1) direktive MiFID II), kreditne institucije (kot so opredeljene v členu 4(1)(1) uredbe CRR), kadar ponujajo investicijske storitve in posle (v smislu člena 4(1)(2) direktive MiFID II), investicijska podjetja in kreditne institucije, kadar prodajajo strukturirane vloge ali strankam svetujejo v zvezi z njimi, družbe za upravljanje KNPVP in zunanji upravitelji alternativnih investicijskih skladov (UAIS) (kot so opredeljeni v točki (a) člena 5(1) direktive UAIS), kadar ponujajo investicijske storitve ali pomožne storitve iz člena 6(3) direktive KNPVP in člena 6(4) direktive UAIS.
Kvantitativna merila	Predvsem številčni ali finančni podatki, ki se uporabljajo za določitev prejemka zadevne osebe (npr. vrednost prodanih instrumentov, obseg prodaje, določitev ciljev glede prodaj ali novih strank, ipd.).
Kvalitativna merila	Predvsem merila, ki niso kvantitativna merila. Lahko se nanašajo tudi na številčne ali finančne podatke, ki se uporabljajo za oceno uspešnosti zadevne osebe in/ali storitve za stranko, na primer donosnost strankine naložbe, zelo nizko število pritožb v daljšem časovnem obdobju, ipd.

III. Namen

7. Te smernice so izdane v skladu s členom 16(1) uredbe ESMA. Namen teh smernic je zagotoviti skupno, enotno in dosledno uporabo zahtev direktive MiFID II glede prejemkov, opredeljenih v členu 27 delegirane uredbe MiFID II, ter na eni strani zahtev glede nasprotij interesov, opredeljenih v členih 16(3) in 23 direktive MiFID II in členu 34 delegirane uredbe MiFID II na področju prejemkov, ter na drugi strani glede pravil poslovanja iz členov 24(1) in (10) direktive MiFID II. Poleg tega te smernice pojasnjujejo uporabo zahtev glede upravljanja na področju prejemkov iz člena 9(3) direktive MiFID II.
8. Organ ESMA pričakuje, da bodo te smernice spodbudile večjo konvergenco v nadzornih pristopih in pri razlagi zahtev direktive MiFID II glede prejemkov ter zahtev direktive MiFID II glede nasprotij interesov in pravil poslovanja na področju prejemkov, s poudarkom na številnih pomembnih vprašanjih, in s tem krepitev obstoječih standardov. Z zagotavljanjem skladnosti podjetij z regulativnimi standardi ESMA predvideva, da se bo ustrezno okrepilo varstvo vlagateljev.
9. Te smernice ne odražajo absolutnih obveznosti, zato se v besedilu pogosto uporablja pogojniki „bi moral“, medtem ko se pri opisu zahtev direktive MiFID II ali delegirane uredbe MiFID II uporabljajo povedni naklon ali izrazi „mora“ ali „je treba“.

IV. Obveznosti v zvezi s skladnostjo in poročanjem

Vloga teh smernic

10. Pristojni organi in udeleženci na finančnem trgu si morajo v skladu s členom 16(3) uredbe ESMA na vsak način prizadevati za upoštevanje teh smernic.
11. Pristojni organi, ki so jim te smernice namenjene, bi jih morali upoštevati tako, da jih ustrezno vključijo v svoje nacionalne pravne in/ali nadzorne okvire, tudi kadar so posamezne smernice namenjene udeležencem na finančnem trgu. V tem primeru naj pristojni organi s svojim nadzorom zagotovijo, da udeleženci na finančnem trgu upoštevajo smernice.

Zahteve glede poročanja

12. Pristojni organi, katerim so te smernice namenjene, morajo v dveh mesecih od datuma njihove objave v vseh uradnih jezikih EU na spletni strani organa ESMA navedeni organ obvestiti, ali (i) smernice upoštevajo, (ii) smernic ne upoštevajo, vendar jih nameravajo upoštevati, ali (iii) smernic ne upoštevajo in jih tudi ne nameravajo upoštevati.
13. V primeru neupoštevanja morajo pristojni organi v dveh mesecih po tem, ko so smernice v vseh uradnih jezikih EU objavljene na spletni strani organa ESMA, organ ESMA obvestiti o razlogih za neupoštevanje.
14. Obrazec za pošiljanje obvestil je na voljo na spletni strani organa ESMA. Izpolnjen obrazec se pošlje organu ESMA.
15. Udeleženci na finančnem trgu niso dolžni sporočiti, ali upoštevajo te smernice.

V. Smernice o nekaterih vidikih zahtev glede prejemkov iz direktive MiFID II

V.I OBLIKOVANJE POLITIK IN PRAKS GLEDE PREJEMKOV

Ustrezna zakonodaja: člani 16(3), 23 in 24(10) direktive MiFID II ter člana 27 in 34 delegirane uredbe MiFID II.

Smernica 1

16. Kadar podjetja oblikujejo politike in prakse glede prejemkov v skladu z zahtevami iz člena 27 delegirane uredbe MiFID II ter zlasti kadar prejemki zajemajo spremenljive elemente, bi morala podjetja opredeliti ustrezna merila za uskladitev interesov ustreznih oseb in podjetij z interesi strank. Taka merila za uskladitev interesov zadevnih oseb in podjetij z interesi strank bi morala podjetjem omogočati, da ocenijo uspešnost zadevnih oseb.
17. V ta namen in skladno s členom 27(4) delegirane uredbe MiFID II bi morala podjetja upoštevati kvalitativna merila, ki zadevne osebe spodbujajo k ravnanju v najboljšem interesu stranke. Med primeri ustreznih kvalitativnih meril so skladnost z regulativnimi zahtevami, kot so pravila poslovanja (zlasti pregledovanje ustreznosti instrumentov, ki jih zadevne osebe prodajo strankam, če je ustrezno) in notranji postopki, pravična obravnava strank in zadovoljstvo strank.
18. Kvalitativna merila, ki jih podjetja uporabljajo pri svojih politikah in praksah glede prejemkov, bi morala biti zadostno in jasno opredeljena in dokumentirana za zagotovitev, da se ne uporabljajo za posredno ponovno uvajanje kvantitativnih poslovnih meril, ki lahko povzročajo nasprotja interesov ali spodbude, zaradi katerih bi lahko zadevne osebe dajale prednost lastnim interesom ali interesom svojega podjetja v morebitno škodo katere koli stranke. Če na primer podjetje uporablja zadovoljstvo strank kot kvalitativno merilo pri določanju spremenljivih prejemkov zadevnih oseb, bi moralo biti iz politike prejemkov jasno, kako bo podjetje v tem pogledu merilo uspešnost uslužbencev. Pri politiki prejemkov pa bi moralo biti navedeno, kateri podatki se bodo uporabljali, morebitni veljavni pragovi itd., da se prepreči ustvarjanje nejasnega merila, s katerim bi lahko podjetje namesto tega nagrajevalo prodajo ali pritiskalo na uslužbenca k prodaji določenih produktov (čeprav taka kvantitativna poslovna merila v politiki prejemkov ne bi bila navedena kot kazalniki uspešnosti).
19. Kar zadeva kvantitativna merila, bi morala podjetja zagotoviti, da se upoštevajo merila, ki ne ustvarjajo nasprotij interesov ali spodbud, zaradi katerih bi lahko zadevne osebe dajale prednost lastnim interesom ali interesom svojega podjetja v morebitno škodo katere koli stranke. Podjetja lahko na primer uslužbencem določijo prodajne cilje pod pogojem, da taki prodajni cilji ne ustvarjajo spodbude za uslužbenca, da priporočajo le določene produkte v škodo najboljših interesov strank (npr. skupine produktov ali produkte, ki so za podjetje ali skupino bolj donosni), in da se morebitna preostala nasprotja interesov ustrezno omilijo z uporabo drugih enako tehtnih meril, kot je uspešnost uslužbencev na podlagi zahtev glede ustreznosti ali zadovoljstva strank.

20. Ovrednotenja, pripisana merilom za določitev prejemkov, ne bi smela biti taka, da bi zaradi njih nekatera merila, zlasti kvalitativna, postala nepomembna, ali da bi dajala drugim merilom, zlasti kvantitativnim poslovnim, prevelik pomen.
21. Kadar podjetja oblikujejo politike in prakse v skladu z zahtevami iz člena 27 delegirane uredbe MiFID II, bi morala upoštevati vse ustrezne dejavnike, kot je med drugim vloga, ki jo opravljajo zadevne osebe, vrsta ponujenih produktov in metode prodaje (npr. s svetovanjem ali brez, osebno ali prek telekomunikacijskih/elektronskih komunikacij), da se prepreči, da bi morebitno poslovanje in nasprotje interesov negativno vplivalo na interese njihovih strank, ter da bi se zagotovilo, da podjetje ustrezno obvladuje morebitno preostalo tveganje.
22. Brez poseganja v zahtevo v drugem pododstavku člena 27(4) delegirane uredbe MiFID II bi uvedene politike in prakse glede prejemkov morale omogočati izvajanje prožne politike variabilnih prejemkov, ki vključuje tudi možnosti, da se variabilni prejemki sploh ne izplačajo, kjer je to ustrezno.⁸
23. v zvezi z variabilnimi prejemki bi se morala podjetja izogniti določanju ciljev uspešnosti, ki bi lahko spodbudili zadevne osebe k ravnanjem, osredotočenim na kratkoročne koristi za izpolnitev ustreznih pragov, kot so cilji „vse ali nič“, kadar bi ti lahko ustvarili nasprotje interesov ali ogrozili interese strank. Podjetja bi morala dati prednost politikam in praksam, v katerih se variabilni del izplačanega prejemka izračuna in dodeli na linearni podlagi ali pa je variabilni del odvisen od številnih ciljev uspešnosti, ki so določeni na različnih ravneh in dajejo pravico do različnih zneskov ali po možnosti različnih stopenj variabilnega prejemka.
24. Podjetja bi morala pri oblikovanju in izvajanju svojih politik prejemkov upoštevati morebitna nasprotja interesov ali tveganja oškodovanja interesov strank, ki izhajajo iz ciljev navzkrižne prodaje, naloženih zadevnim osebam. Posebno pozornost bi bilo na primer treba nameniti okoliščinam, v katerih bi bile zadevne osebe spodbujene, da stranki zagotovijo boljše pogoje na podlagi hipotekarnega posojila, če ta stranka kupi določen finančni instrument, ki je del prodajnih ciljev zadevnih oseb.
25. Glede na splošno opredelitev prejemkov v delegirani uredbi MiFID II bi morale politike in prakse prejemkov podjetij hkrati zagotavljati, da so merila za oceno povišanj plač ali napredovanj skladna z zahtevami direktive MiFID II glede prejemkov. Sistemi podjetij za upravljanje poklicnega napredovanja se na primer ne bi smeli uporabljati za ponovno uvajanje kvantitativnih poslovnih meril, od katerih je lahko odvisno poklicno napredovanje zadevnih oseb in ki vplivajo na njihove (fiksne in/ali variabilne) prejemke, če bi to lahko povzročilo nasprotje interesov, ki bi lahko zadevne osebe spodbudila k ravnanju v nasprotju z interesi strank podjetja.
26. Brez poseganja v splošna načela nacionalnega pogodbenega ali delovnega prava bi podjetja morala razmisliti o vključitvi meril za naknadno prilagoditev variabilnih prejemkov v svoje politike in prakse glede prejemkov, da bi dodatno odvrnila zadevne

⁸ Pri določanju prejemkov za vezane zastopnike lahko podjetja lahko upoštevajo poseben status vezanih zastopnikov (ki so navadno samozaposleni trgovski zastopniki) in ustrezne nacionalne posebnosti.

osebe od neupoštevanja interesov strank ali dajanja prednosti lastnim interesom (npr. z naložbami v produkte z višjim kratkoročnimi donosi, ki predstavljajo večje dolgoročno tveganje ali niso primerni za naložbeni horizont stranke) za doseg kratkoročnih ciljev uspešnosti. Merila za naknadno prilagoditev bi morala podjetjem omogočiti, da dodatno uskladijo interese podjetja in zadevnih oseb z interesi strank tako, da prilagodijo variabilni prejemek, če se pojavi primer kršitve, potem ko je bil prejemek že dodeljen ali izplačan. Da bi bila taka merila učinkovita, bi morala podjetja glede na naravo, obseg in kompleksnost svojih dejavnosti razmisliti o tem, da v svoje politike in prakse glede prejemkov vključijo primerne mehanizme za naknadno prilagoditev, kot je uporaba malusov (tj. zmanjšanja vrednosti vseh ali dela odloženih variabilnih prejemkov na podlagi naknadnega prilagajanja tveganju, preden je bil prejemek odmerjen) in vračil (tj. vračilo lastništva nad zneskom variabilnega prejemka, ki je bil izplačan v preteklosti ali je bil instituciji pod določenimi pogoji že odmerjen).

27. Mehanizme za naknadno prilagoditev iz prejšnjega odstavka bi bilo treba aktivirati ob ustreznih dogodkih, ki vplivajo na skladnost podjetja ali zadevnih oseb z veljavnimi določbami iz direktive MiFID II in njenih delegiranih aktov, katerih cilj je poštena obravnava strank in kakovost storitev. Ustrezní dogodki, ki vplivajo na skladnost podjetja in zadevnih oseb z veljavnimi določbami, ne bi smeli biti omejeni na tiste, ki bi povzročili nadzorniške ukrepe, globe ali sankcije, temveč bi morali upoštevati potrjene pomanjkljivosti ali kršitve. Mehanizmi za naknadno prilagoditev bi se morali uporabiti za zadevne osebe, neposredno vključene v kršitve, podjetja pa bi morala razmisliti tudi, ali bi jih bilo primerno uporabiti tudi za širšo skupino, kot na primer za zadevne osebe, katerih odgovornosti segajo tudi na področja, kjer so se ustrezni dogodki uresničili.
28. Pri uporabi mehanizmov za naknadno prilagoditev bi bilo treba upoštevati resnost morebitnih pomanjkljivosti ali kršitev, ki ogrožajo interese strank.
29. Da bi bili mehanizmi na naknadno prilagoditev smiselni, bi morala podjetja razmisliti o možnosti, da variabilne prejemke izplačujejo delno vnaprej, delno pa z odlogom, s primernim ravnotežjem med obema deloma in skladno z ustreznim časovnim razporedom odlogov, ki omogoča uskladitev interesov zadevnih oseb in podjetij z interesi strank.
30. Hkrati bi morala podjetja sprejeti in ohranjati ukrepe, ki jim omogočajo, da učinkovito ugotavljajo primere, v katerih zadevna oseba ne ravna v najboljšem interesu strank, ter sprejeti popravne ukrepe.
31. Zadevne osebe bi morale biti že v začetku jasno obveščene o merilih za določitev zneska prejemkov, ovrednotenja, pripisanih posameznim prejemkom, posledic v primeru neizpolnjevanja enega ali drugega ter korakov in časovnice pregledov njihove uspešnosti. Merila, ki jih podjetja uporabljajo za oceno uspešnosti zadevnih oseb, bi morala biti dostopna, razumljiva in zapisana.
32. Podjetja ne bi smela oblikovati nepotrebno zapletenih politik in praks (kot so kombinacije različnih politik in praks ali pa večstranske ali večplastne sheme, ki povečujejo tveganje, da zadevne osebe ne bodo ravnale v najboljšem interesu strank in da morebitni uvedeni nadzor ne bo dovolj učinkovit za ugotovitev tveganj oškodovanja strank). To bi lahko pripeljalo do nedoslednih pristopov ter oviralo

ustrezno poznavanje politik in nadzor nad njimi s strani funkcije zagotavljanja skladnosti s predpisi. V Prilogi k tem smernicam so podani ponazoritveni primeri politik in praks glede prejemkov, ki ustvarjajo tveganja, ki bi zaradi svoje kompleksnosti lahko bila težko obvladljiva in izrazito spodbujajo prodajo določenih produktov.

33. Podjetja bi morala zagotoviti, da so v njihovih organizacijskih ukrepih glede uvajanja novih produktov ali storitev ustrezno upoštevane njihove politike in prakse glede prejemkov ter tveganja, ki jih ti produkti ali storitve lahko predstavljajo. Pred uvedbo novega produkta bi morala podjetja zlasti oceniti, ali so značilnosti prejemkov v zvezi z distribucijo tega produkta skladne z njihovimi politikami in praksami glede prejemkov ter zato ne predstavljajo tveganj glede poslovanja ali nasprotja interesov. Podjetja bi morala ta postopek ustrezno dokumentirati.
34. Da bi preprečili nasprotja interesov glede njihove vloge pri oblikovanju politik in praks podjetja glede prejemkov in/ali nadzora nad njimi, oblikovanje politik in praks glede prejemkov, ki veljajo za kontrolne funkcije (funkcije obvladovanja tveganja in notranje revizije, kadar obstajajo)⁹, vodstveni organ in višje vodstvo podjetja ne bi smelo ogroziti njihove objektivnosti in neodvisnosti.
35. Zato morajo prejemki uslužbencev na kontrolnih funkcijah temeljiti na ciljih, specifičnih za posamezne funkcije. Poleg tega morebitni variabilni del prejemkov uslužbencev na kontrolnih funkcijah ne bi smel biti povezan s kvantitativno poslovno uspešnostjo zadevnih oseb, za prejemke katerih so zadolženi za oblikovanje in/ali nadzor.. Kadar prejemki uslužbencev na kontrolnih funkcijah vključujejo elemente, ki temeljijo na poslovni uspešnosti podjetja (npr. obseg prodaje), se lahko tveganje nasprotij interesov poveča in bi ga bilo treba ustrezno obravnavati z uporabo primernih meril za kvalitativno uspešnost ali prilagoditev.
36. Tudi kadar lahko podjetja združujejo notranje kontrolne funkcije z operativnimi funkcijami, zanje še vedno veljajo obveznosti iz direktive MiFID II v zvezi z nasprotij interesov in poslovanjem. Politike in prakse glede prejemkov, ki veljajo zanje, bi kot take kljub temu morale omogočati, da notranje kontrolne funkcije ostajajo učinkovite (kot za funkcije zagotavljanja skladnosti s predpisi določa člen 22(4) delegirane uredbe MiFID II).
37. Podjetja bi tudi morala zagotoviti, da struktura prejemkov članov vodstvenega organa in višjega vodstva podjetja ter merila za ocenjevanje uspešnosti ne ustvarjajo nasprotij interesov ali spodbude, ki bi lahko člane vodstvenega organa ali višjega vodstva podjetja ali zadevne osebe vodila k temu, da dajejo prednost lastnim interesom ali interesom podjetja v morebitno škodo katere koli stranke.
38. Politike in prakse glede prejemkov, ki veljajo za zadevne osebe (vključno s prodajalci, ki sledijo poslom drugih prodajalcev (copy-traders) in jih kopirajo, kjer je to ustrezno), ki niso uslužbenci podjetja, vendar zanje kljub temu veljajo zahteve glede prejemkov iz direktive MiFID II, ker gre za:

⁹ V zvezi s funkcijo zagotavljanja skladnosti s predpisi se uporablja točka (e) člena 22(3) delegirane uredbe MiFID II.

- i) fizično osebo, katere storitve so na voljo podjetju ali so pod nadzorom podjetja ali njegovega vezanega zastopnika in ki se ukvarja z opravljanjem investicijskih storitev in dejavnosti podjetja¹⁰, ali
- ii) fizično osebo, ki se neposredno ukvarja z izvajanjem storitev za podjetje ali za njegove vezane zastopnike na podlagi dogovora o zunanjem izvajanju investicijskih storitev in dejavnosti podjetja¹¹;

bi prav tako morale biti skladne z zahtevami glede prejemkov iz direktive MiFID II in temi smernicami.

39. Primeri dobre prakse:

- a. Sklicevanja, ki se uporabljajo pri izračunu variabilnih prejemkov zadevnih oseb, so med prodajanimi produkti pogosta.
- b. V primeru odprtih investicij brez trajanja naložbe se prejemek odloži za določeno število let ali do unovčitve produkta.

40. Primeri slabe prakse:

- a. Podjetje je začelo svetovalcem ponujati določene dodatne prejemke, da bi stranke spodbudilo k prijavam za nove produkte sklada, v katerih ima podjetje določen interes. Zadevna oseba je zato pogosto primorana predlagati, naj njene stranke prodajo produkte, za katere bi jim sicer priporočala, naj jih ohranijo, da lahko vlagajo v te nove produkte.
- b. Upravitelji in uslužbenci prejmejo velik bonus, povezan z določenim produktom. Svetovalci podjetja zato priporočajo ta določen produkt ne glede na njegovo ustreznost za naslovljene stranke¹². Opozorila odgovornih za obvladovanje tveganj se ne upoštevajo, ker naložbeni produkti ustvarjajo za podjetje visok donos. Ko se ugotovljena tveganja pojavijo, so produkti že prodani, bonusi pa izplačani.
- c. Variabilna sestavina celotnega prejemka temelji le na prodanih količinah, zadevna oseba pa je s tem še bolj osredotočena na kratkoročne koristi namesto na najboljši interes stranke.
- d. Zadevne osebe pogosto kupujejo in prodajajo finančne instrumente v portfelju stranke, da bi zaslužile dodatne prejemke, brez pomisleka o ustreznosti take dejavnosti za stranko. Namesto da bi zadevne osebe upoštevale ustreznost produkta za stranko, se enako osredotočajo na prodajo produktov s kratkim trajanjem naložbe, da bi zaslužile prejemek iz ponovne investicije v produkt po preteku kratkoročne naložbe.
- e. Pristojni organ, ki nadzoruje podjetje, je ugotovil regulativne kršitve na podlagi direktive MiFID II in njenih delegiranih aktov, ki ogrožajo interese strank, vendar pa se podjetju ne naložijo finančne sankcije, saj je bila neskladnost medtem odpravljena. Podjetje

¹⁰ Točka (c) člena 2(1) delegirane uredbe MiFID II.

¹¹ Točka (d) člena 2(1) delegirane uredbe MiFID II.

¹² V slednjem primeru bi podjetje hkrati kršilo veljavne zahteve glede ustreznosti.

sklene dodeliti maksimalen fiksni in variabilni letni prejemek svojim članom odbora na podlagi izpolnjevanja drugih meril, in s tem ne izpelje posledic svoje neskladnosti z regulativnimi obveznostmi in vloge njegovih članov odbora pri tem.

V.II UPRAVLJANJE

Ustrezna zakonodaja: člen 9(3) direktive MiFID II in člen 27(3) delegirane uredbe MiFID II

Smernica 2

41. Podjetja bi morala poleg rednega pregledovanja svoje pisne politike prejemkov¹³ slednjo pregledovati tudi ob vseh pomembnih in znatnih spremembah svojih poslovnih dejavnosti ali strukture. Kadar pregled razkrije, da politika prejemkov ne deluje po načrtih ali pa obstaja tveganje (uresničeno ali ne), da bi bile stranke podjetja zaradi tega oškodovane, bi bilo treba politiko prejemkov spremeniti pravočasno in učinkovito.
42. Na jasn in pregleden način bi bilo treba voditi ustrezno dokumentacijo o politiki prejemkov ter o procesu in postopkih odločanja za njeno potrditev ali spremembo ter jo dati na voljo vodstvenemu organu in višjemu vodstvu ter drugim nadzornim funkcijam, vključenim v oblikovanje, nadzor in/ali pregledovanje politike in postopkov glede prejemkov.
43. Podjetja bi morala zagotoviti, da ima funkcija zagotavljanja skladnosti s predpisi dostop do vseh ustreznih dokumentov in informacij, ki ji omogočajo pravilno in neodvisno izvajanje njenih pristojnosti v skladu s točko (a) člena 22(3) delegirane uredbe MiFID II, v zvezi s politikami in praksami glede prejemkov, ki se nanašajo na zadevne osebe, vključno s člani vodstvenega organa in višjega vodstva.
44. Podjetja bi morala zagotoviti, da njihov vodstveni organ, po svetovanju funkcije zagotavljanja skladnosti s predpisi, potrdi vsakršno znatno spremembo politike podjetja glede prejemkov.
45. Glede na velikost podjetja in kompleksnost njegovega poslovnega modela ter investicijskih storitev in dejavnosti, ki jih zagotavlja, bi morale biti v pregled politike prejemkov morda vključene tudi druge kontrolne funkcije (kot so obvladovanje tveganja in/ali funkcije notranje revizije), da se zagotovi uporaba ustreznih meril za uspešnost in prilagajanje tveganju.
46. Višje vodstvo je odgovorno in mora ohraniti dokončno odgovornost za dnevno izvajanje politike prejemkov in spremljanje tveganja glede skladnosti v zvezi s politiko.
47. Podjetja bi morala v podjetju ali skupini uvesti primerne in pregledne načine poročanja za pomoč pri stopnjevanju vprašanj, ki vključujejo tveganja neskladnosti z zahtevami iz direktive MiFID II glede prejemkov, nasprotij interesov in poslovanja.

¹³ V skladu s členom 9(3) direktive MiFID II in členom 27(3) delegirane uredbe MiFID II.

V.III NADZOROVANJE TVEGANJ V ZVEZI S POLITIKAMI IN PRAKSAMI GLEDE PREJEMKOV

Ustrezna zakonodaja: člen 9(3) direktive MiFID II in člen 27(3) delegirane uredbe MiFID II

Smernica 3

48. Podjetja bi morala vzpostaviti ustrezne kontrole za ocenjevanje skladnosti s svojimi politikami in praksami glede prejemkov ter za zagotovitev, da te pripeljejo do načrtovanih rezultatov. Kontrole bi morale biti vzpostavljene v celotnem podjetju, nad njimi pa bi se morali izvajati redni pregledi. Takšne kontrole bi morale vključevati oceno kakovosti storitev, ki se zagotavljajo strankam, na primer spremljanje klicev pri prodaji prek telefona, vzorčenje nasvetov in portfeljev strank, ki se zagotavljajo za preverjanje ustreznosti, ali redno preverjanje druge dokumentacije strank.
49. Za učinkovito in na tveganju temelječe izvajanje takega nadzora bi morala podjetja uporabiti najrazličnejše informacije o spremljanju kakovosti poslovanja in vzorcih prodaje, vključno z analizami trendov in osnovnih vzrokov, da prepoznajo področja povečanega tveganja in podprejo pristop k spremljanju prodaje, ki temelji na tveganju, s posebnim poudarkom na zelo uspešnih zadevnih osebah (npr. pri prodaji).
50. Podjetja bi morala zagotoviti, da so rezultati takih analiz in nadzora jasno dokumentirani in sporočeni višjemu vodstvu skupaj s predlogi za popravne ukrepe, če so ti potrebni. Funkcija zagotavljanja skladnosti s predpisi bi morala višjemu vodstvu pomagati pri učinkovitem spremljanju tveganj glede skladnosti v zvezi s politiko podjetja glede prejemkov (tudi na podlagi naknadnega nadzora v skladu s to smernico). Kjer bi zaradi določenih značilnosti politik in praks glede prejemkov lahko nastala morebitna ali dejanska škoda za stranko, bi morala podjetja sprejeti primerne ukrepe za obvladovanje morebitnih tveganj glede poslovanja in nasprotij interesov tako, da te določene značilnosti pregledujejo in/ali spremenijo ter uvedejo ustrezne kontrolne mehanizme in poročanja za sprejetje ustreznih ukrepov za ublažitev morebitnih tveganj glede poslovanja in nasprotij interesov.
51. Kadar podjetja izvajanje investicijskih storitev oddajajo zunanjim izvajalcem, bi morala upoštevati najboljše interese strank. Kadar skuša podjetje za izvajanje storitev uporabiti drugo podjetje, bi moralo preveriti, ali politike in prakse drugega podjetja glede prejemkov sledijo pristopu, skladnemu s temi smernicami. Hkrati bi se morala podjetja izogibati zastavljanju prezapletenih struktur zunanjih storitev ali distribucije (tudi z uporabo vezanih zastopnikov), kadar politike in prakse glede prejemkov, ki veljajo za take strukture, podjetju otežujejo spremljanje tveganj glede skladnosti s temi smernicami ter s politikami in postopki glede nasprotij interesov in poslovanja na področju prejemkov ali povečujejo tveganje za škodovanje interesu strank.
52. Podjetja bi morala redno ocenjevati, ali orodja za upravljanje informacij, ki jih uporabljajo, ustrezno zajemajo kvalitativne podatke, potrebne za določitev variabilnih prejemkov, ki jih izplačujejo zadevnim osebam.
53. Primeri dobre prakse:

- a. Podjetje za oceno primernosti svojih spodbujevalnih shem izvede program, v katerem stopi v stik z vzorcem strank kmalu po zaključku prodaje, pri kateri gre za postopek prodaje z osebnim stikom, kjer ne more spremljati posnetih telefonskih pogovorov o prodaji, da bi preverilo, ali je prodajalec ravnal iskreno, pošteno in profesionalno ter skladno z najboljšimi interesi stranke.
- b. Osebe, ki so najuspešnejše ali zaslužijo največ, veljajo za tiste z večjim tveganjem, zato so deležne dodatnega nadzora; za preverjanje skladnosti se uporabljajo podatki, kot so rezultati predhodnih preverjanj skladnosti in podatki o pritožbah ali preklicih. Rezultati vplivajo na oblikovanje/pregledovanje politik in praks glede prejemkov.

54. Primer slabe prakse:

- a. Podjetje se večinoma zanaša na kvantitativne poslovne podatke kot merila za oceno variabilnih prejemkov.
- b. Višje vodstvo je za podjetje določilo različne strateške cilje, ki naj bi bili doseženi v določenem letu. Zdi se, da so vsi cilji usmerjeni izključno v finančne ali poslovne vidike brez upoštevanja morebitne škode za stranke podjetja. Politika prejemkov bo skladna s temi strateškimi cilji, njena finančna in poslovna usmeritev pa bo izrazito kratkoročna.
- c. Kljub skrbnosti pri oblikovanju in ocenjevanju politik in praks glede prejemkov nekatere politike in prakse še vedno škodijo strankam ter ustvarjajo tveganja, ki jih je treba ugotoviti in ublažiti.
- d. Podjetje se za distribucijo svojih produktov opira na večstopenjsko prodajno mrežo, ki jo sestavljajo izključno osebe ali distributerji tretjih strank, ki dobivajo prejemke glede na količino transakcij strank, ki jih neposredno zajamejo sami, ter glede na svoj položaj v prodajni strukturi podjetja. Učinek finančnega vzvoda pa je odvisen od števila spodnjih ravni distribucije in števila distributerjev na vsaki ravni.¹⁴ Take prodajne strukture v povezavi s prej opisanimi politikami in praksami podjetju otežujejo spremljanje tveganj glede skladnosti s temi smernicami za posamezne ravni (zlasti najbolj oddaljene) in celotno strukturo.

55. V Prilogi k tem smernicam so podani ponazoritveni primeri politik in praks glede prejemkov, ki bi ustvarile močne spodbude za prodajo določenih produktov in za katere bi podjetja težko dokazovala skladnost z zahtevami iz direktive MiFID II. Kadar podjetja oblikujejo svoje politike in prakse glede prejemkov, bi morala upoštevati tveganja glede poslovanja in nasprotja interesov, povezana s takimi primeri.

¹⁴ V takih prodajnih strukturah večstopenjske skupine koordinira drug posameznik z nazivom „nadzornik“ ali „poslovodja“, ki je odgovoren za podporo strukturi, njeno usposabljanje in usklajevanje ter nadzor nad njo. Ti nadzorniki ali poslovodje so odgovorni tudi za zaposlovanje drugih posameznikov.

VI. Priloga – Ponazoritveni primeri politik in praks glede prejemkov, ki ustvarjajo tveganja, ki bi lahko bila težko obvladljiva

1. Nekateri značilnosti prejemkov (npr. osnova za izplačilo, vodenje tekmovanj za zadevne osebe na podlagi uspešnosti) ustvarjajo večja tveganja morebitne škode za stranke kot druge (zlasti tiste z značilnostmi, ki so bile morda zasnovane tako, da vplivajo na vedenje zadevnih oseb, zlasti prodajnega osebja). Med primeri politik in praks glede prejemkov z visokim tveganjem, ki bodo na splošno težko obvladljive in pri katerih bi podjetja težko dokazovala skladnost z zahtevami direktive MiFID II, so:
 2. Spodbude, ki bi lahko zadevne osebe napeljale k prodaji ali „spodbujanju“ enega produkta ali kategorije produktov namesto druge ali da za investitorja opravljajo nepotrebne/neprimerne pridobitve ali prodaje: zlasti okoliščine, v katerih podjetje uvaja nov produkt ali spodbuja določen produkt (npr. produkt meseca ali „interne produkte“) in zadevne osebe spodbuja k prodaji tega določenega produkta. Kadar je spodbuda za različne vrste produktov različna, je precejšnje tveganje, da bodo zadevne osebe dajale prednost prodaji produkta, ki prinaša višji prejemek, namesto drugega produkta, brez ustreznega upoštevanja najboljših interesov strank.
 - a. Primer: Podjetje ima politike in prakse glede prejemkov, ki so povezane s prodajo posameznih produktov, pri kateri zadevna oseba prejme različne ravni spodbud glede na določen proizvod ali kategorijo proizvodov, ki jo prodaja.
 - b. Primer: Podjetje ima politike in prakse glede prejemkov, ki so povezane s prodajo posameznih produktov, pri kateri zadevna oseba prejme enako visoko spodbudo za celoten nabor produktov. Vendar pa podjetje ob določenih omejenih priložnostih, ki sovpadajo s promocijskimi ali tržnimi dejavnostmi, poveča spodbudo za prodajo določenih produktov.
 - c. Primer: Spodbude, ki bi lahko zadevne osebe (ki lahko kot prejemke na primer prejmejo samo provizije) napeljale k prodaji vzajemnih naložbenih skladov namesto investicijskih skladov (pri čemer sta lahko oba produkta za stranke ustrezna), ker se pri prodaji vzajemnih naložbenih skladov izplačajo znatno višje provizije.
 3. Neprimerne zahteve, ki vplivajo na izplačilo spodbud: politike in prakse glede prejemkov, ki na primer vključujejo zahtevo za doseg kvote minimalnih ravni prodaje v celotnem naboru produktov za pridobitev kakršnega koli bonusa, so najverjetneje nezdružljive z dolžnostjo ravnanja v najboljšem interesu stranke. Pogoji, ki morajo biti izpolnjeni pred izplačilom spodbude, lahko napeljejo zadevne osebe k neprimerni prodaji. Kjer na primer ni mogoče pridobiti bonusa, če ni dosežen minimalen cilj za vsako od več različnih vrst produktov, lahko to vpliva na vprašanje, ali so bili priporočeni ustrezni proizvodi. Drug primer je znižanje pridobljenega bonusa ali spodbud zaradi neizpolnitve sekundarnega cilja ali praga.
 - a. Primer: Podjetje ima zadevne osebe, ki prodajajo nabor produktov, ki izpolnjujejo različne potrebe strank, nabor produktov pa je razdeljen v tri „razrede“ glede na vrsto

potreb strank. Zadevne osebe lahko zaračunajo spodbude za vsak prodan produkt, vendar se ob koncu posameznega mesečnega obdobja spodbuda ne izplača, če niso dosegle vsaj 50 % zastavljenega prodajnega cilja za vsak „razred“.

- b. Primer: Podjetje prodaja produkte z različnimi neobveznimi dodatnimi značilnostmi. Zadevna oseba prejme spodbude za vso prodajo in še dodatno plačilo, če stranka kupi tudi dodatno značilnost. Vendar pa se ob koncu posameznega mesečnega obdobja spodbuda ne izplača, če zadevna oseba ni dosegla vsaj 50-odstotne uveljavitve produktov, prodanih z dodatno značilnostjo.
4. Variabilne plače, pri katerih skladno z ureditvijo osnovni del za zadevne osebe variira (navzgor ali navzdol) glede na izpolnjevanje prodajnih ciljev: v takih primerih lahko dejansko celotna plača zadevne osebe postane variabilen prejemek.
- a. Primer: Podjetje bo osnovno plačo zadevne osebe močno znižalo, če oseba ne izpolnjuje določenih prodajnih ciljev. Obstaja torej tveganje, da bo oseba, da bi se izognila takemu rezultatu, opravila neprimerno prodajo. Enako so lahko zadevne osebe močno spodbujene k prodaji zaradi možnosti povečanja osnovne plače in povezanih stimulacij.
5. Politike in prakse glede prejemkov, ki ustvarjajo nesorazmeren donos za neznatno prodajo: kadar morajo zadevne osebe doseči minimalno raven prodaje, preden lahko pridobijo spodbude, ali pa se spodbude povečajo, s tem pa tudi tveganje. Drugi primer bi bile sheme, ki vključujejo „pospeševalce“, kjer preseganje praga poveča delež zasluženega bonusa. V nekaterih primerih so spodbude izplačljive naknadno na podlagi celotne prodaje namesto zgolj preseganja praga, s čimer se lahko za ustrezne osebe ustvarjajo znatne spodbude za prodajo določenih produktov v določenih okoliščinah.
- a. Primer: Podjetje izvršuje zadevnim osebam pospešena spodbujevalna plačila za vsak produkt, prodan v četrletnem obdobju, kot sledi:
- 0–80 % cilja brez plačil
 - 80–90 % cilja 50 EUR na prodajo
 - 91–100 % cilja 75 EUR na prodajo
 - 101–120 % cilja 100 EUR na prodajo
 - > 120 % cilja 125 EUR na prodajo

Ta primer se lahko uporablja tudi, kadar zadevna oseba prejme vedno večji delež provizije ali ustvarjenega dohodka.

- b. Primer: Podjetje ima enako pospeševalno lestvico kot podjetje v predhodnem primeru, vendar pa se plačila na prodajo povečujejo naknadno za vso prodajo v četrletju, na primer pri preseganju 91 % cilja se spodbujevalna plačila, ki so bila do tedaj zaračunana po stopnji 50 EUR na prodajo, povečajo na 75 EUR na prodajo. Tako

nastane vrsta „izpostavljenih“ točk, na katerih se zaradi ene dodatne prodaje, potrebne za doseg višje ciljne vrednosti, nesorazmerno poveča spodbuda.

VII. Korelacijska tabela s primerjavo med „novimi“ smernicami in smernicami iz leta 2013

Nove smernice	Smernice iz leta 2013
Oblikovanje politik in praks glede prejemkov Smernica 1	V.I Upravljanje in oblikovanje politik in praks glede prejemkov v okviru zahtev iz direktive MiFID glede poslovanja in nasprotij interesov
Upravljanje Smernica 2	
Nadzorovanje tveganj, ki nastajajo zaradi politik in praks glede prejemkov Smernica 3	V.II. Nadzorovanje tveganj, ki nastajajo zaradi politik in praks glede prejemkov
N. r.	V.III. Smernice o nadzoru nad politikami in praksami glede prejemkov ter njihovem izvrševanju s strani pristojnih organov