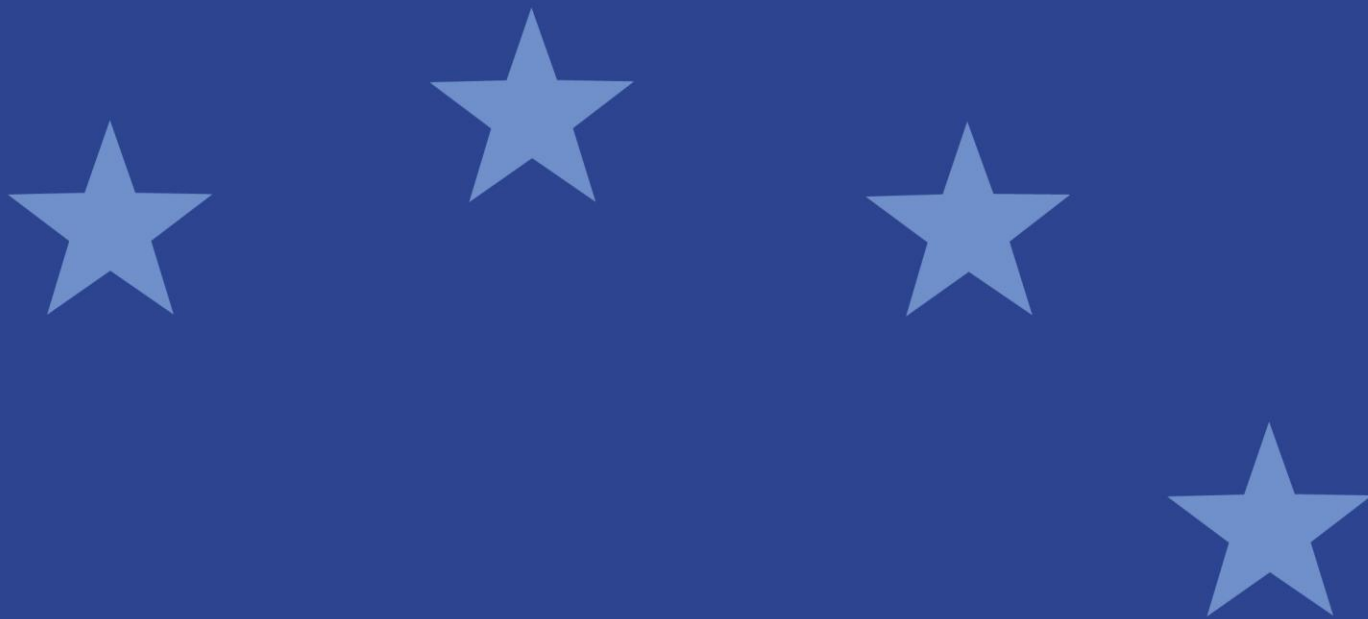




European Securities and
Markets Authority

Usmernenia

Politiky a postupy odmeňovania (MiFID)





Obsah

Usmernenia o politikách a postupoch odmeňovania (MiFID)	3
I. Rozsah pôsobnosti	3
II. Vymedzenie pojmov	3
III. Účel	5
IV. Povinnosť dodržiavať ustanovenia (compliance) a ohlasovacia povinnosť	5
V. Usmernenia o politikách a postupoch odmeňovania (MIFID)	5
V.I Správa, riadenie a navrhovanie politik a postupov odmeňovania v súvislosti s požiadavkami smernice MiFID týkajúcimi sa výkonu činnosti a konfliktov záujmov	5
V.II Riadenie rizík vytváraných politikami a postupmi odmeňovania	8
V.III Usmernenie o dohľade príslušných orgánov a presadzovaní politik a postupov odmeňovania	10
Príloha I: Názorné príklady politik a postupov odmeňovania vytvárajúcich konflikty, ktoré môže byť zložité vyriešiť	11

Usmernenia o politikách a postupoch odmeňovania (MiFID)

I. Rozsah pôsobnosti

1. Tieto usmernenia sa vzťahujú na:

- a. investičné spoločnosti (ako sú vymedzené v článku 4 ods. 1 prvý pododsek smernice o trhoch s finančnými nástrojmi, ďalej len „smernica MiFID“) vrátane úverových inštitúcií, keď poskytujú investičné služby, správcovských spoločností UCITS a externých správcov alternatívnych investičných fondov (AIF), keď poskytujú investičné služby správy individuálneho portfólia alebo vedľajšie služby (v zmysle článku 6 ods. 3 písm. a) a b) smernice o UCITS a článku 6 ods. 4 písm. a) a b) smernice o správcoch alternatívnych investičných fondov) a
- b. príslušné orgány.

2. Tieto usmernenia sa uplatňujú vo vzťahu k poskytovaniu investičných služieb uvedených v oddiele A prílohy I smernice MiFID a vedľajších služieb uvedených v oddiele B tejto prílohy.

3. Tieto usmernenia sa týkajú situácií, keď sa poskytujú služby drobným klientom, a v príslušnom rozsahu sa majú uplatňovať aj pri poskytovaní služieb profesionálnym klientom.

4. Tieto usmernenia nadobudnú účinnosť po uplynutí 60 kalendárnych dní odo dňa splnenia ohlasovacej povinnosti uvedenej v odseku 11.,

II. Vymedzenie pojmov

5. Ak nie je uvedené inak, v týchto usmerneniach majú pojmy použité v smernici o trhoch s finančnými nástrojmi rovnaký význam. Na účely týchto usmernení platí nasledovné vymedzenie pojmov:

<i>príslušný orgán</i>	Orgán určený členským štátom podľa článku 48 smernice o trhoch s finančnými nástrojmi na vykonávanie úloh vyplývajúcich zo smernice MiFID.
<i>smernica o trhoch s finančnými nástrojmi</i>	Smernica Európskeho parlamentu a Rady 2004/39/ES z 21. apríla 2004 o trhoch s finančnými nástrojmi, o zmene a doplnení smerníc Rady 85/611/EHS a 93/6/EHS a smernice Európskeho parlamentu a Rady 2000/12/ES a o zrušení smernice Rady 93/22/EHS.
<i>vykonávacia smernica MiFID</i>	Smernica Komisie 2006/73/ES z 10. augusta 2006, ktorou sa vykonáva smernica Európskeho parlamentu a Rady 2004/39/ES, pokiaľ ide o organizačné požiadavky a podmienky výkonu činnosti investičných spoločností, ako aj o vymedzené pojmy na účely uvedenej smernice.
<i>nariadenie o ESMA</i>	Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 1095/2010 z 24. novembra 2010, ktorým sa zriaďuje Európsky orgán dohľadu (Európsky orgán pre cenné papiere a trhy) a ktorým sa mení a dopĺňa rozhodnutie č. 716/2009/ES a zrušuje rozhodnutie Komisie 2009/77/ES.

- vrcholový manažment* Osoba alebo osoby, ktoré skutočne riadia činnosť investičnej spoločnosti (pozri článok 2 ods. 9 vykonávacej smernice MiFID).
- príslušná osoba (príslušné osoby)¹* Osoby, ktoré môžu mať značný vplyv na poskytovanú službu a/alebo obchodné správanie spoločnosti, a to vrátane osôb pracujúcich v priestoroch, v ktorých prichádzajú do styku s klientmi, obchodných zástupcov a/alebo iných zamestnancov nepriamo sa podieľajúcich na poskytovaní investičných a/alebo vedľajších služieb, ktorých odmeňovanie môže vytvárať nevhodné stimuly v neprospech najlepšieho záujmu ich klientov. Zahŕňa to osoby kontrolujúce obchodných zástupcov (napríklad vedúci úsekov), ktorí môžu byť podnecovaní, aby vytvárali tlak na obchodníkov, alebo finančných analytikov, ktorých dokumenty môžu obchodníci využiť na ovplyvnenie investičných rozhodnutí klientov. K ďalším príkladom „príslušných osôb“ patria osoby zaoberajúce sa vybavovaním sťažností, vybavovaním nárokov, starostlivosťou o klientov, ako aj návrhom a vývojom produktov. K príslušným osobám patria aj viazaní sprostredkovatelia spoločnosti².
- odmeňovanie* Všetky formy platieb alebo výhod poskytovaných priamo alebo nepriamo spoločnosťami príslušným osobám pri poskytovaní investičných a/alebo vedľajších služieb klientom. Môžu byť finančné (ako napríklad hotovosť, akcie, opcie, zrušenie pôžičiek príslušným osobám pri ukončení pracovného pomeru príspevky na dôchodkové zabezpečenie, odmeňovanie tretími stranami, napr. prostredníctvom modelov podielov na zisku, zvýšenie mzdy) alebo nefinančné (ako napríklad kariérny postup, zdravotné poistenie, zľavy alebo osobitné príspevky na auto alebo mobilný telefón, štedré výdavkové účty, semináre v exotických destináciách atď.).
- kvantitatívne kritériá* Na účely týchto usmernení sú to predovšetkým číselné alebo finančné údaje používané na určovanie odmien príslušných osôb (napr. hodnota predaných nástrojov, objem predaja, stanovenie cieľových hodnôt predaja alebo noví klienti atď.).
- kvalitatívne kritériá* Na účely týchto usmernení sú to predovšetkým kritériá iné než kvantitatívne. Môžu odkazovať aj na číselné údaje alebo údaje používané na posúdenie kvality výkonu príslušnej osoby a/alebo služby klientovi, napr. návratnosti investícií klienta, veľmi nízky počet sťažností za dlhé časové obdobie atď.).
6. V usmerneniach sa neuvádzajú absolútne povinnosti. Z tohto dôvodu sa často používa slovo „mal by“, resp. „má“. Slová „musí“ a „sú povinní“ sa používajú pri opisovaní požiadaviek smernice MiFID alebo vykonávacej smernice MiFID.

¹ Hoci pojem „príslušná osoba“ sa vymedzuje v článku 2 ods. 3 vykonávacej smernice MiFID, tieto usmernenia sú zamerané na odmeňovanie všetkých osôb zapojených do poskytovania investičných a/alebo vedľajších služieb – najmä tých, ktoré majú značný vplyv na poskytovanú službu a na rizikový profil výkonu činnosti, a/alebo ktoré môžu ovplyvniť obchodné správanie

² Pozri odsek 49 na strane 16 dokumentu výboru CESR Stimuly: správa o osvedčených a neosvedčených postupoch, 19. apríla 2010 (ref. CESR/10-295). V danom odseku sa uvádza, že „podľa článku 23 smernice MiFID zodpovedá za svojich viazaných sprostredkovateľov plne a bezpodmienečne investičná spoločnosť. Za týchto okolností sa môže kompenzácia viazaného sprostredkovateľa v rámci spoločnosti vnímať ako interná platba, na ktorú sa nevzťahujú pravidlá stimulov“.

III. Účel

7. Účelom týchto usmernení je zabezpečiť jednotné a kvalitnejšie uplatňovanie existujúcich požiadaviek smernice MiFID týkajúcich sa konfliktov záujmov a výkonu činnosti v oblasti odmeňovania. Na jednej strane sa politikami a postupmi odmeňovania má zabezpečiť dodržiavanie (compliance) požiadaviek týkajúcich sa konfliktov záujmov stanovených v článku 13 ods. 3 a článku 18 smernice MiFID a na druhej strane majú zabezpečiť aj dodržiavanie (compliance) pravidiel výkonu činnosti stanovených v článku 19 smernice MiFID.
8. ESMA očakáva, že sa týmito usmerneniami podporí väčšie zblížovanie výkladu a prístupov dohľadu v oblasti požiadaviek smernice MiFID týkajúcich sa konfliktov záujmov a výkonu činnosti v oblasti odmeňovania, a to prostredníctvom zdôraznenia viacerých dôležitých otázok, a tým aj posilnenia hodnoty existujúcich noriem. Na základe pomoci pri zabezpečovaní dodržiavania (compliance) regulačných noriem spoločnosťami, ESMA očakáva zodpovedajúce posilnenie ochrany investorov.

IV. Povinnosť dodržiavať ustanovenia (compliance) a ohlasovacia povinnosť

Postavenie usmernení

9. Tento dokument obsahuje usmernenia vydané podľa článku 16 nariadenia o ESMA. V súlade s článkom 16 ods. 3 nariadenia o ESMA príslušné orgány a účastníci finančných trhov musia vynaložiť všetko úsilie na dodržanie týchto usmernení.
10. Príslušné orgány, na ktoré sa vzťahujú tieto usmernenia, by mali zabezpečiť ich dodržiavanie tak, že ich začlenia do svojich postupov pre výkon dohľadu, vrátane prípadov, keď sú konkrétne usmernenia zamerané najmä na účastníkov finančného trhu.

Ohlasovacie požiadavky

11. Príslušné orgány, na ktoré sa vzťahujú tieto usmernenia, sú povinné ESMA ohlásiť, či dodržiavajú alebo zamýšľajú dodržiavať tieto ustanovenia, pričom uvedú dôvody ich nedodržiavania v prípade, že ich nedodržiavajú alebo neplánujú dodržiavať. Príslušné orgány to musia ESMA ohlásiť v lehote dvoch mesiacov od uverejnenia preložených verzií ESMA na adrese MiFID_remuneration606@esma.europa.eu v prípade, že príslušné orgány neposkytnú odpoveď v uvedenej lehote, budú sa považovať za príslušné orgány nedodržiavajúce tieto požiadavky. Vzor ohlásenia je k dispozícii na webovej stránke ESMA.
12. Účastníci finančného trhu nie sú povinní ohlásiť, či dodržiavajú tieto ustanovenia.

V. Usmernenia o politikách a postupoch odmeňovania (MIFID)

V.I Správa, riadenie a navrhovanie politik a postupov odmeňovania v súvislosti s požiadavkami smernice MiFID týkajúcimi sa výkonu činnosti a konfliktov záujmov

13. Pri navrhovaní alebo prehodnocovaní politik a postupov odmeňovania majú spoločnosti zväziť výkon činnosti a konflikt záujmov, ktoré by sa mohli vyskytnúť. Politiky a postupy spoločnosti v oblasti odmeňovania majú byť v súlade s platnými povinnosťami v oblasti riadenia konfliktu záujmov (ktoré by mali obsahovať predchádzanie konfliktom záujmov vytváraným týmito politikami a postupmi

odmeňovania) a povinnosťami v oblasti riadenia rizík pri výkone činnosti, aby sa politikami a postupmi odmeňovania prijatými spoločnosťou neohrozili z krátkodobého, strednodobého ani dlhodobého hľadiska záujmy klientov.

14. Politiky a postupy odmeňovania majú byť navrhnuté tak, aby nevytvárali stimuly, ktoré by mohli príslušné osoby zvädzať k uprednostňovaniu vlastných záujmov alebo záujmov spoločnosti (napríklad v prípade uvádzania vlastných produktov na trh³ alebo ak spoločnosť presadzuje predaj produktov, ktoré sú pre ňu výnosnejšie) s možným škodlivým dosahom na klientov.
15. Okrem toho, ak sa v politikách a postupoch odmeňovania spoločností odmeňovanie priamo odvíja od predaja konkrétnych finančných nástrojov alebo konkrétnej kategórie finančného nástroja, je nepravdepodobné, že tieto spoločnosti by v tejto situácii mohli preukázať dodržiavanie (compliance) požiadaviek smernice MiFID týkajúcich sa výkonu činnosti alebo konfliktu záujmov.
16. Pri navrhovaní politik a postupov odmeňovania majú spoločnosti zväziť všetky príslušné faktory, ako napríklad (ale nie výhradne) úlohu príslušných osôb, typ ponúkaných produktov a spôsoby distribúcie (napr. s odporúčaním, bez odporúčania, osobný kontakt alebo prostredníctvom telefonického kontaktu), s cieľom zabrániť nepriaznivému vplyvu možných rizík v oblasti výkonu činnosti a konfliktu záujmov na záujmy klientov a zabezpečiť, aby spoločnosť primerane riadila všetky súvisiace zvyšné riziká.
17. Pri navrhovaní politik a postupov odmeňovania majú spoločnosti zabezpečiť primeraný pomer medzi pevnou a pohyblivou zložkou odmeny, aby sa zohľadnili najlepšie záujmy klientov: vysoká pohyblivá zložka odmeny vychádzajúca z kvantitatívnych kritérií môže mať za následok zameranie príslušnej osoby na krátkodobé zisky, a nie na najlepší záujem klienta. Už zavedené politiky a postupy odmeňovania majú okrem toho umožňovať flexibilnú politiku pohyblivého odmeňovania vrátane (a pokiaľ je to vhodné), možnosti nevyplácania žiadnej pohyblivej odmeny.
18. Pri posudzovaní výkonnosti na účely určenia pohyblivej odmeny by spoločnosti nemali zohľadňovať len objem predaja, pretože to môže vytvoriť konflikt záujmov, ktorý môže mať nakoniec za následok poškodenie klienta. Pri určovaní odmeny pre viazaných sprostredkovateľov môžu spoločnosti zohľadniť osobitné postavenie viazaných sprostredkovateľov (zvyčajne samostatní obchodní sprostredkovatelia) a príslušné vnútroštátne špecifiká⁴. V takých prípadoch by sa však mali v politikách a postupoch spoločnosti v oblasti odmeňovania tiež vymedziť vhodné kritériá na posudzovanie výkonnosti príslušných osôb. Takéto posúdenia majú vychádzať z kvalitatívnych kritérií stimulujúcich príslušné osoby k tomu, aby konali v najlepšom záujme klienta.
19. Ak je odmeňovanie v plnej miere alebo čiastočne pohyblivé, v politikách a postupoch spoločnosti v oblasti odmeňovania by sa mali vymedziť vhodné kritériá na zosúladenie záujmov príslušných osôb alebo spoločností so záujmami klientov. Pri tom majú spoločnosti zväziť kvalitatívne kritériá stimulujúce príslušné osoby k tomu, aby konali v najlepšom záujme klienta⁵. Kvalitatívnymi

³ Postup spoločnosti spočívajúci v predaji vlastných finančných nástrojov – ako napríklad spoločných kmeňových akcií, prioritných akcií, hybridných cenných papierov a záväzkov (buď v samostatnej spoločnosti, alebo v inom subjekte v rámci tej istej skupiny) – svojim vlastným klientom.

⁴ Osobitné pravidlá odmeňovania viazaných sprostredkovateľov možno odvodiť napríklad z vnútroštátnych vykonávacích aktov SMERNICE RADY z 18. decembra 1986 o koordinácii právnych predpisov členských štátov týkajúcich sa samostatných obchodných zástupcov (86/653/EHS).

⁵ V súlade so zásadou G smernice CRD (smernica o kapitálových požiadavkách) III, v ktorej sa uvádza, že „ak je odmeňovanie závislé od výkonnosti, celková výška odmeny sa zakladá na kombinácii hodnotenia výkonnosti jednotlivca a príslušnej obchodnej jednotky

kritériami môžu byť napríklad dodržiavanie (compliance) regulačných požiadaviek (najmä pravidiel výkonu činnosti a osobitne preskúmanie vhodnosti nástrojov predávaných príslušnými osobami klientom) a interných postupov, spravodlivé zaobchádzanie s klientmi a spokojnosť klientov.

20. Pri určovaní výkonnosti príslušných osôb majú spoločnosti zohľadniť aj výsledky svojej činnosti vzhľadom na dodržiavanie súladu s pravidlami výkonu činnosti a všeobecnejšie s povinnosťou starať sa o najlepší záujem svojich klientov.
21. Návrh politik a postupov odmeňovania sa má schváliť v rámci vrcholového manažmentu alebo, v prípade potreby, v rámci funkcie dohľadu po konzultácii s funkciou compliance a implementovať sa majú v rámci príslušných funkcií, aby sa podporila efektívna správa a riadenie podniku. Za implementáciu politik a postupov odmeňovania a za predchádzanie príslušným rizikám, ktoré tieto politiky a postupy odmeňovania vytvárajú, ako aj za ich riešenie, by mal zodpovedať vrcholový manažment⁶.
22. V politikách a postupoch odmeňovania sa okrem toho prijímajú a zachovávajú opatrenia umožňujúce účinne identifikovať, kde príslušná osoba zlyháva pri konaní v najlepšom záujme klienta, a prijať nápravné opatrenia.
23. Príslušné osoby sa majú na začiatku jasne informovať o kritériách, ktoré sa budú používať na určenie výšky ich odmeny, a o krokoch a časových horizontoch súvisiacich s preskúmaním ich výkonnosti. Kritériá, ktoré používajú spoločnosti na posúdenie výkonnosti príslušných osôb, majú byť prístupné, zrozumiteľné a zaznamenané.
24. Spoločnosti sa majú vyhýbať vytváraniu zbytočne zložitých politik a postupov (napríklad kombinácií rôznych politik a postupov alebo všestranným programom, ktorými sa zvyšuje riziko, že správanie príslušnej osoby sa nebude stimulovať tak, aby konala v najlepšom záujme klientov, a že zavedené kontroly nebudú na určovanie rizika poškodenia klienta účinné). To by mohlo viesť k nejednotným prístupom a brániť správny poznatok a kontrolám politik v rámci funkcie compliance. V prílohe I k týmto usmerneniam sa uvádzajú názorné príklady politik a postupov odmeňovania vytvárajúcich riziká, ktoré môže byť pre ich zložitosť ťažké riadiť, ako aj silné stimuly na predaj konkrétnych produktov.
25. Spoločnosti majú mať politiky odmeňovania v písomnej forme, ktoré sa majú pravidelne revidovať a hodnotiť.
26. Spoločnosti majú zabezpečiť, aby sa v organizačných opatreniach, ktoré prijímajú na zavádzanie nových produktov alebo služieb, riadne zohľadňovali ich politiky a postupy odmeňovania, ako aj riziká, ktoré môžu tieto produkty či služby predstavovať. Pred zavedením nového produktu majú spoločnosti posúdiť, či sú prvky odmeňovania týkajúce sa distribúcie daného produktu v súlade s politikami a postupmi spoločnosti v oblasti odmeňovania, a tak nepredstavujú riziká pre výkon činnosti ani konflikty záujmov. Tento proces má spoločnosť riadne zdokumentovať.
27. Príklady osvedčených postupov:

a hodnotenia celkových výsledkov úverovej inštitúcie, a pri hodnotení výkonnosti jednotlivca sa do úvahy berú finančné a nefinančné kritériá.

⁶ V súlade so zásadou C smernice CRD III, v ktorej sa uvádza, že „riadiaci orgán úverovej inštitúcie v rámci výkonu svojej funkcie dohľadu prijíma a pravidelne skúma všeobecné zásady politiky odmeňovania a zodpovedá za jej vykonávanie“.

- Vypĺácaná pohyblivá zložka odmeny sa vypočítava a priznáva na lineárnom základe, nezávisí od splnenia cieľa „všetko alebo nič“. V niektorých prípadoch sa spoločnosť rozhodne vyplatiť pohyblivú odmenu v niekoľkých emisiách cenných papierov za určité časové obdobie, aby mohla valorizovať podľa dlhodobých výsledkov a tieto výsledky aj zohľadniť.
- Spoločnosť od základov zmenila zložky pohyblivej odmeny. Pohyblivá časť odmeny najnovšie vychádza z kvalitatívnych kritérií a užšie reflektuje požadovanú výkonnosť zamestnancov, ktorí takto konajú v najlepšom záujme klientov.
- Referencie použité pri výpočte pohyblivej odmeny príslušných osôb sú rovnaké pri všetkých predávaných produktoch a obsahujú kvalitatívne kritériá.
- V prípade otvorených investícií bez investičného termínu sa odmena odkladá na daný počet rokov alebo až do speňazenia produktu.
- Vyplatenie pohyblivej odmeny môže byť zosúladené s investičným termínom alebo odložené, aby sa zabezpečilo, že sa pri predanom produkte, v prípade potreby, zohľadní konečná návratnosť produktu klientovi a prispôsobí pohyblivá odmena.
- Zamestnanci sú platení podľa objemu predaných produktov aj efektívnej návratnosti týchto produktov klientovi v príslušnom časovom rámci. V tomto prípade sa posúdenie finančných údajov používa ako opatrenie kvality poskytovanej služby.

28. Príklady neosvedčených postupov:

- Spoločnosť začala priznávať poradcom osobitné dodatočné odmeny za to, že podporujú klientov pri žiadaní o produkty nových fondov o ktoré má spoločnosť osobitný záujem. Príslušná osoba tak často musela ponúkať klientom možnosť, aby predali produkty, ktoré by im v opačnom prípade odporučila si ponechať, aby tak klienti mohli investovať do týchto nových produktov.
- Manažéri a zamestnanci dostanú veľký bonus spojený s konkrétnym produktom. V dôsledku toho spoločnosť tento konkrétny produkt predáva bez ohľadu na to, či je vhodný pre určených klientov. Upozornenia od manažéra rizík sa ignorujú, lebo investičné produkty prinášajú spoločnosti veľkú návratnosť. V prípade výskytu identifikovaných rizík sú produkty už predané a bonusy vyplatené.
- Pohyblivá zložka celkovej odmeny vychádza iba z predaného objemu a zintenzívňuje zameranie príslušnej osoby na krátkodobé zisky a nie na najlepší záujem klienta.
- Príslušné osoby sa zapájajú do častého nakupovania a predávania finančných nástrojov v rámci portfólia klienta s cieľom získať ďalšiu odmenu bez toho, aby zvažili vhodnosť tejto činnosti pre klienta. A podobne sa príslušné osoby namiesto zvažovania vhodnosti produktu pre klienta sústreďujú na predaj produktov s krátkodobým investičným termínom, aby získali odmenu vyplývajúcu z opätovného investovania produktu po uplynutí tohto krátkodobého termínu.

V.II. Riadenie rizík vytváraných politikami a postupmi odmeňovania

29. Spoločnosti majú zaviesť primerané kontroly dodržiavania (compliance) svojich politík a postupov odmeňovania, aby zabezpečili dosiahnutie plánovaných výsledkov. V spoločnosti sa majú vykonávať kontroly, ktoré sa majú pravidelne prehodnocovať. Súčasťou takýchto kontrol má byť posúdenie kvality služieb poskytovaných klientom, napríklad monitorovanie hovorov pri telefonickej predaji,

náhodná kontrola poradenstva a portfólií klientov na zisťovanie vhodnosti alebo na pravidelné skúmanie inej klientskej dokumentácie.

30. Ak by sa mohlo v dôsledku konkrétnych vlastností politík a postupov odmeňovania vyskytnúť potenciálne alebo skutočné poškodenie klienta, spoločnosti majú prijať vhodné kroky na riadenie možných rizík výkonu činnosti a konfliktu záujmov, a to na základe preskúmania a/alebo doplnenia týchto konkrétnych vlastností, a zaviesť primerané kontroly a oznamovacie mechanizmy na prijímanie príslušných opatrení na zmiernenie možných rizík výkonu činnosti a konfliktu záujmov.
31. Spoločnosti majú zabezpečiť zavedenie primeraných a transparentných oznamovacích postupov v rámci celej spoločnosti alebo skupiny, ktoré im pomôžu riešiť problémy s rizikami nedodržania požiadaviek smernice MiFID týkajúcich sa konfliktov záujmov a výkonu činnosti.
32. Do procesu navrhovania politík a postupov odmeňovania má byť ešte predtým, ako sa začnú vzťahovať na príslušné osoby, zapojená funkcia compliance. S cieľom skontrolovať návrh politík a postupov odmeňovania a schváliť pre ne postup sa má v rámci funkcie compliance overiť, či spoločnosti dodržiavajú súlad s požiadavkami smernice MiFID, ktoré sa týkajú výkonu činnosti a konfliktu záujmov, a má byť v rámci nej prístup ku všetkým príslušným dokumentom. Osoby zapojené do kontrolných funkcií majú byť nezávislé od obchodných útvarov nad ktorými vykonávajú dohľad, majú mať príslušné oprávnenie a majú byť odmeňované podľa dosiahnutých cieľov súvisiacich s výkonom ich funkcií, bez ohľadu na výkonnosť obchodných oblastí ktoré kontrolujú⁷.
33. V politikách a postupoch spoločnosti v oblasti odmeňovania sa majú využívať aj výhody plnej podpory vrcholového manažmentu alebo, v prípade funkcie dohľadu je potrebné, aby sa nevyhnutnými krokmi zabezpečilo, že príslušné osoby budú efektívne dodržiavať politiky a postupy v oblasti konfliktu záujmov a výkonu činnosti.
34. Pri outsourcingu poskytovania investičných služieb majú spoločnosti myslieť na najlepší záujem klienta. Ak chce spoločnosť využiť na poskytovanie služieb inú spoločnosť, má overiť, či sú politiky a postupy tejto spoločnosti v oblasti odmeňovania konzistentné s týmito usmerneniami.
35. Príklady osvedčených postupov:
 - Spoločnosť využíva rozsiahle informácie o monitorovaní kvality činnosti a modeloch predaja vrátane analýzy trendov a hlavných príčin, aby určila oblasti zvýšeného rizika a podporila prístup na základe hodnotenia rizík k monitorovaniu predaja, pričom sa osobitne zameriava na príslušné osoby s vysokou výkonnosťou. Spoločnosť zabezpečí zdokumentovanie výsledkov takýchto analýz a ich oznámenie vrcholovému manažmentu spolu s návrhmi nápravných opatrení.
 - Spoločnosť používa nástroje na zber informácií s cieľom posúdiť návratnosť investícií klienta v rôznych časových horizontoch v rámci investičných služieb poskytovaných príslušnými osobami, ktoré sú odmeňované pohyblivou odmenou. Osvedčený postup je zavedený, keď pri priznávaní pohyblivej odmeny je dôležitým faktorom skôr posúdenie týchto informácií, a nie cieľ predaja.

⁷ Pozri Usmernenia orgánu ESMA o určitých aspektoch požiadaviek MiFID týkajúcich sa vykonávania funkcie dodržiavania (compliance) [ESMA/2012/388] a Usmernenia orgánu EBA o vnútornom riadení.

- Spoločnosť každoročne posudzuje, či ňou používané nástroje riadenia informácií prinášajú primerané kvalitatívne údaje potrebné na určenie pohyblivej odmeny, ktorú vypláca príslušným osobám.
- S cieľom posúdiť primeranosť svojich motivačných programov spoločnosť realizuje program kontaktovania vzorky klientov krátko po dokončení predaja metódou osobného kontaktu, pri ktorej nie je možné monitorovať nahraté telefonické predajné rozhovory, aby zistila, či predajca konal čestne, spravodlivo a profesionálne v súlade s najlepším záujmom klienta.
- Najlepšie zarábajúce a najvýkonnejšie osoby sa považujú za potenciálne rizikovejšie, a preto podliehajú ďalšej kontrole. Na priamu kontrolu dodržiavania ustanovení (compliance) sa využívajú výsledky predchádzajúcich kontrol dodržiavania ustanovení (compliance), sťažností alebo údaje o zrušení. Výsledky majú vplyv na návrh/preskúvanie politík a postupov odmeňovania.

36. Príklady neosvedčených postupov:

- Spoločnosť pri kritériách posudzovania pohyblivej odmeny vychádza najmä z kvantitatívnych údajov.
- Spoločnosť nemonitoruje a neposudzuje riziká, ktoré predstavujú niektoré alebo všetky pohyblivé odmeny vychádzajúce z kvantitatívnych údajov, ani im nepredchádza.
- Vrcholový manažment zaviedol rôzne strategické ciele, ktoré má spoločnosť v určitom roku dosiahnuť. Všetky ciele sa sústreďujú výhradne na finančné alebo obchodné aspekty, pričom sa nezohľadňuje potenciálne poškodenie klientov spoločnosti. Politika odmeňovania bude v súlade s týmito strategickými cieľmi, a preto bude značne krátkodobo finančne a obchodne zameraná.
- Napriek starostlivosti venovanej navrhovaniu a posudzovaniu politík a postupov odmeňovania vedú niektoré politiky a postupy k poškodeniu klienta, vytváraniu rizík, ktoré je potrebné identifikovať a zmiernovať.

37. V prílohe I k týmto usmerneniam sa uvádzajú názorné príklady politík a postupov odmeňovania, ktoré môžu vytvárať silné stimuly na predaj konkrétnych produktov a v dôsledku ktorých majú spoločnosti ťažkosti s dodržiavaním (compliance) požiadaviek smernice MiFID. Spoločnosti majú pri navrhovaní a realizácii svojich politík a postupov odmeňovania zohľadňovať riziká v oblasti výkonu činnosti a konfliktu záujmov, ktoré súvisia s týmito príkladmi.

V.III Usmernenie o dohľade príslušných orgánov a presadzovaní politík a postupov odmeňovania

38. Ak príslušné orgány prostredníctvom svojej činnosti výkonu dohľadu nájdu dôkazy neosvedčených postupov, ktorými sa porušuje smernica MiFID vo vzťahu k týmto usmerneniam, majú zväziť prijatie vhodných opatrení.
39. Príslušné orgány majú preskúmať, ako chcú spoločnosti splniť, implementovať a zachovať svoje politiky a postupy odmeňovania a ako sa prijímajú vhodné opatrenia na zabezpečenie najlepších záujmov klientov v tejto súvislosti.

Príloha I: Názorné príklady politik a postupov odmeňovania vytvárajúcich konflikty, ktoré môže byť zložité vyriešiť

Niektoré prvky odmeňovania (napríklad platobný základ, konkurencia príslušných osôb na základe výkonnosti) so sebou prinášajú väčšie riziko možného poškodenia klientov než iné (najmä tie, ktoré zahŕňajú prvky, ktoré by mohli byť navrhnuté s cieľom ovplyvniť správanie príslušných osôb, najmä predajcov). Príklady vysokorizikových politik a postupov odmeňovania, ktoré budú vo všeobecnosti ťažko riešiteľné,

a v prípade ktorých bude spoločnosť len zložito preukazovať dodržiavanie (compliance) ustanovení smernice MiFID zahŕňajú:

1. Stimuly, ktoré môžu ovplyvniť príslušné osoby, aby predávali alebo „pretláčali“ jeden produkt alebo kategóriu produktov namiesto inej alebo aby vykonávali nepotrebné/nehodné akvizície či predaj pre investora: najmä situácie, v ktorých spoločnosť zavedie nový produkt a presadzuje konkrétny produkt (napr. produkt mesiaca alebo „interné produkty“) a stimuluje príslušné osoby, aby tento konkrétny produkt predávali. Ak sa stimul odlišuje podľa rôznych druhov produktov, existuje vysoké riziko, že príslušné osoby uprednostnia predaj produktu, ktorý im prinesie vyššiu odmenu pred iným produktom, a to bez náležitého ohľadu na to, čo je v najlepšom záujme klienta.
 - a. Príklad: Spoločnosť má politiky a postupy odmeňovania previazané s predajom jednotlivých produktov, pričom príslušné osoby dostávajú rôzne stimuly v závislosti od konkrétneho produktu alebo kategórie produktov, ktoré predávajú.
 - b. Príklad: Spoločnosť má politiky a postupy odmeňovania previazané s predajom jednotlivých produktov, pričom príslušné osoby dostávajú rovnaké stimuly v rámci škály produktov. Spoločnosť však v určitých obmedzených obdobiach, ktoré sa zhodujú s propagačnou alebo marketingovou kampaňou, zvýši vyplácané stimuly za predaj určitých produktov.
 - c. Príklad: Stimuly, ktoré môžu ovplyvniť príslušné osoby (ktoré môžu byť odmeňované napríklad len províziami), aby predávali skôr podielové fondy namiesto investičných fondov, pričom oba produkty môžu byť pre klientov rovnako vhodné, pretože predaj podielových fondov prinesie podstatne vyššie provízie.
2. Nevhodné požiadavky, ktoré ovplyvňujú vyplácanie stimulov: politiky a postupy odmeňovania, ktoré obsahujú napríklad požiadavku na dosahovanie minimálnych kvót predaja radu produktov s cieľom zarobiť akýkoľvek bonus, budú pravdepodobne nekompatibilné s povinnosťou konať v najlepšom záujme klienta. Podmienky, ktoré sa musia splniť pred vyplatením stimulu, môžu príslušné osoby ovplyvniť, aby predávali produkty nevhodne. Ak sa napríklad z predaja nezíska žiadny bonus, kým nie je splnený minimálny cieľ pre každý z niekoľkých rôznych druhov produktov, môže to mať vplyv na to, či sa budú odporúčať vhodné produkty. Ďalším príkladom je to, či sa bonus alebo vyplatenie stimulu zníži, ak sa nespĺnil sekundárny cieľ alebo nedosiahla prahová úroveň.
 - a. Príklad: Spoločnosť má príslušné osoby, ktoré predávajú určitý rad produktov spĺňajúci rôzne potreby klientov, a tento rad produktov sa rozdelí na tri oblasti podľa typu potrieb klienta. Príslušným osobám prináležia stimulačné platby za každý predaný produkt, ale na konci každého mesiaca nedostanú žiadnu stimulačnú platbu, ak nedosiahli minimálne 50 % cieľovej hodnoty predaja stanovenej pre každú tzv. oblasť.
 - b. Príklad: Spoločnosť predáva produkty s množstvom voliteľných tzv. pridaných prvkov. Príslušné osoby získajú platby za všetok predaj a dodatočnú platbu, ak si klient zakúpi pridanú

vlastnosť. Na konci každého mesiaca však nedostanú žiadnu stimulačnú platbu, ak nedosiahli mieru prieniku minimálne 50 % predaných produktov s pridaným prvkom.

3. Pohyblivé mzdy v prípade, keď sa na základe ustanovení základná mzda príslušných osôb pohybuje (nahor alebo nadol) podľa výkonnosti v dosahovaní cieľov predaja: v takých prípadoch môže byť celá mzda príslušnej osoby v podstate pohyblivou odmenou.

- a. **Príklad:** Spoločnosť podstatne zníži základnú mzdu príslušnej osobe, ak nesplní konkrétne ciele predaja. Existuje preto riziko, že príslušná osoba, aby sa tomu vyhla, bude uskutočňovať nevhodný predaj. Príslušné osoby tak rovnako silno môže k predaju motivovať očakávanie zvyšujúcej sa základnej mzdy a súvisiacich výhod.

4. Politiky a postupy odmeňovania, ktoré vytvárajú nerovnomernú návratnosť minimálneho predaja: ak musia príslušné osoby dosiahnuť minimálnu úroveň predaja pred získaním stimulačných platieb alebo ak sa zvyšujú stimuly, zvyšuje sa riziko. Ďalším príkladom môžu byť programy obsahujúce „akcelerátory“ v prípade, ak sa prekročením prahovej úrovne zvyšuje pomer zarobeného bonusu. V niektorých prípadoch sa stimuly vyplácajú spätne na základe celého predaja, nie iba predaja nad prahovou hodnotou, čo môže pre príslušné osoby predstavovať závažné stimuly predávať konkrétne produkty za určitých okolností.

- a. **Príklad:** Spoločnosť vytvára akcelerované stimulačné platby pre príslušné osoby za každý predaný produkt počas štvrťroka takto:

- | | |
|--------------------------------|-------------------|
| • 0 – 80 % cieľovej hodnoty | žiadne platby |
| • 80 – 90 % cieľovej hodnoty | 50 EUR za predaj |
| • 91 – 100 % cieľovej hodnoty | 75 EUR za predaj |
| • 101 – 120 % cieľovej hodnoty | 100 EUR za predaj |
| • > 120 % cieľovej hodnoty | 125 EUR za predaj |

Tento príklad sa môže uplatňovať aj vtedy, keď príslušná osoba získava rastúci podiel na provízii alebo vytvorenom zisku.

- b. **Príklad:** Spoločnosť má zavedenú rovnakú akceleračnú škálu ako spoločnosť v príklade d1, ale zvyšovanie platieb za predaj sa uplatňuje spätne na celý predaj za štvrtrok, napr. za prekročenie 91% cieľovej hodnoty získaných stimulačných platieb pri miere 50 EUR za predaj sa zvyšujú na 75 EUR za predaj. Tým sa vytvára postupnosť hraničných bodov, keď jeden dodatočný predaj potrebný na dosiahnutie vyššieho cieľového pásma spôsobí nerovnomerný nárast stimulačnej platby.