

Насоки

**относно определени аспекти на изискванията на MiFID II за
възнагражденията**

Съдържание

I. Обхват.....	2
II. Препратки към законодателни актове, съкращения и определения	3
III. Цел	5
IV. Спазване на насоките и задължения за докладване.....	6
V. Насоки относно определени аспекти на изискванията на MiFID II за възнагражденията	7
VI. Приложение — Показателни примери за политики и практики за възнагражденията, които създават потенциално трудни за управление конфликти.....	18
VII. Таблица на съответствието между „новия“ проект на насоките и насоките за 2013 г.	21

I. Обхват

Засегнати органи

1. Настоящите насоки се прилагат за компетентните органи и посредниците.

Предмет

2. Настоящите насоки се прилагат по отношение на изискванията относно възнагражденията, посочени в член 27 от Делегирания регламент за допълване на MiFID II, както и, от една страна, по отношение на изискванията за конфликт на интереси, посочени в член 16, параграф 3 и член 23 от MiFID II и член 34 от Делегирания регламент за допълване на MiFID II в областта на възнагражденията; а от друга страна, правилата за осъществяване на дейността, установени в член 24, параграф 1 и параграф 10 от MiFID II. Освен това настоящите насоки изясняват прилагането на изискванията за управление в областта на възнагражденията съгласно член 9, параграф 3 от MiFID II.

Влизане в сила

3. Насоките се прилагат шест месеца след датата на публикуването им на уебсайта на ESMA на всички официални езици на ЕС.
4. Насоките относно политиките и практиките за възнагражденията (MiFID) ¹, издадени съгласно MiFID I, ще спрат да се прилагат на същата дата.

¹ ESMA/2023/606.

II. Препратки към законодателни актове, съкращения и определения

Препратки към законодателни актове

Директива ЛУАИФ	относно	Директива № 2011/61/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 8 юни 2011 г. относно лицата, управляващи алтернативни инвестиционни фондове и за изменение на директиви 2033/41/ЕО и регламенти (ЕО) № 1060/2009 и (ЕС) № 1095/2010 ²
РКИ		Регламент (ЕС) № 575/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 г. относно пруденциалните изисквания за кредитните институции и инвестиционните посредници и за изменение на Регламент (ЕС) № 648/2012 ³
Регламент за ESMA		Регламент (ЕС) № 1095/2010 на Европейския парламент и на Съвета от 24 ноември 2010 г. за създаване на Европейски надзорен орган (Европейски орган за ценни книжа и пазари), за изменение на Решение № 716/2009/ЕО и за отмяна на Решение 2009/77/ЕО на Комисията ⁴
MiFID II		Директива 2014/65/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 15 май 2014 г. относно пазарите на финансови инструменти и за изменение на Директива 2002/92/ЕО и на Директива 2011/61/ЕС ⁵
Делегиран регламент за допълване на MiFID II		Делегиран регламент (ЕС) 2017/565 от 25 април 2016 г. за допълване на Директива 2014/65/ЕС на Европейския парламент и на Съвета по отношение на организационните изисквания и условията за извършване на дейност от инвестиционните посредници и за даването на определения за целите на посочената директива
Директива за ПКИПЦК		Директива № 2009/65/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 13 юли 2009 г. относно координирането на законовите, подзаконовите и административните разпоредби относно предприятията за колективно инвестиране в прехвърлими ценни книжа (ПКИПЦК)

² ОВ L 174, 1.7.2011 г., стр. 1—73.

³ ОВ L 176, 27.6.2013 г., стр. 1—337.

⁴ ОВ L 331, 15.12.2010 г., стр. 84.

⁵ ОВ L 173, 12.6.2014 г., стр. 349.

Съкращения

ESMA	Европейски орган за ценни книжа и пазари
ЕС	Европейски съюз

Определения

5. Освен ако не е посочено друго, термините, използвани в MiFID II и Делегиран регламент за допълване на MiFID II, имат същото значение в настоящите насоки.
6. В допълнение, за целите на настоящите насоки се прилагат следните определения:

посредници	инвестиционни посредници (съгласно определението в член 4, параграф 1, точка 1 от MiFID II), кредитни институции (съгласно определението в член 4, параграф 1, точка 1 от РКИ), които предоставят инвестиционни услуги и дейности по смисъла на член 4, параграф 1, точка 2 от MiFID II, инвестиционни посредници и кредитни институции, когато продават или консултират клиенти относно структурирани депозити, управляващи дружества на ПКИПЦК и външни лица, управляващи алтернативни инвестиционни фондове (ЛУАИФ) (съгласно определението в член 5, параграф 1, буква а) от Директивата относно ЛУАИФ), когато предоставят инвестиционните услуги или неосновните услуги, изброени в член 6, параграф 3 от Директивата за ПКИПЦК и член 6, параграф 4 от Директивата относно ЛУАИФ
количествени критерии	предимно цифрови или финансови данни, които се използват за определяне на възнаграждението на съответното лице (например стойност на продадените инструменти, обем на продажбите, установяване на цели за продажби или нови клиенти и др.)
качествени критерии	преди всичко критерии, различни от количествените критерии. Това може също така да се отнася до цифрови или финансови данни, използвани за оценка на качеството на работата и/или услугата на съответното лице за клиента, например възвръщаемост на инвестицията на клиента, много малък брой жалби за дълъг период от време и др.

III. Цел

7. Настоящите насоки се основават на член 16, параграф 1 от Регламента за създаване на Европейски орган за ценни книжа и пазари (ESMA). Целта на настоящите насоки е да се гарантира общо, еднакво и последователно прилагане на изискванията относно възнагражденията, посочени в член 27 от Делегиран регламент за допълване на MiFID II, както и, от една страна, по отношение на изискванията за конфликт на интереси, посочени в член 16, параграф 3 и член 23 от MiFID II и член 34 от Делегирания регламент за MiFID II в областта на възнагражденията; а от друга страна, правилата за осъществяване на дейността, установени в член 24, параграф 1 и параграф 10 от MiFID II. Освен това настоящите насоки изясняват прилагането на изискванията за управление в областта на възнагражденията съгласно член 9, параграф 3 от MiFID II.
8. Очакванията на ESMA са, че настоящите насоки ще насърчат по-голямо сближаване при тълкуването и надзорните подходи към изискванията на MiFID II за възнагражденията, както и конфликтите на интереси и изискванията за извършване на стопанска дейност съгласно MiFID II в областта на възнагражденията, като се поставя акцент върху редица важни въпроси, и че така ще се повиши стойността на съществуващите стандарти. Чрез гаранцията, че тези посредници спазват регулаторните стандарти, ESMA очаква съответно укрепване на защитата на инвеститорите.
9. Насоките не представляват абсолютни задължения. По тази причината често се използва думата „следва“. Когато се описва изискване на MiFID II или на Делегиран регламент за допълване на MiFID II обаче се използват думите „трябва“, „са длъжни“ или „се изисква“.

IV. Спазване на насоките и задължения за докладване

Статус на насоките

10. Съгласно член 16, параграф 3 от Регламента за ESMA компетентните органи и участниците на финансовите пазари полагат всички усилия за спазване на тези насоки.
11. Компетентните органи, за които се отнасят настоящите насоки, следва да ги спазват, като ги включат в своите национални правни и/или надзорни практики, според случая, включително когато определени насоки са насочени предимно към участниците на финансовите пазари. В такива случаи компетентните органи следва да гарантират чрез своя надзор, че участниците на финансовите пазари спазват насоките.

Изисквания към отчетността

12. До два месеца след датата на публикуване на насоките на интернет страницата на ESMA на всички официални езици на ЕС, компетентните органи, за които се отнасят настоящите насоки, уведомяват ESMA за това дали (i) спазват, (ii) не спазват, но възнамеряват да спазват или (iii) не спазват и не възнамеряват да спазват насоките.
13. В случай че не спазват насоките, до два месеца след датата на публикуване на насоките на интернет страницата на ESMA на всички официални езици на ЕС компетентните органи уведомяват също ESMA за мотивите си да не спазват насоките.
14. На интернет страницата на ESMA е публикуван образец на уведомление. Попълненият образец се изпраща на ESMA.
15. От участниците на финансовите пазари не се изисква да докладват дали спазват насоките.

V. Насоки относно определени аспекти на изискванията на MiFID II за възнагражденията

V.I РАЗРАБОТВАНЕ НА ПОЛИТИКИ И ПРАКТИКИ ЗА ВЪЗНАГРАЖДЕНИЯТА

Приложимо законодателство: Член 16, параграф 3, член 23 и член 24, параграф 10 от MiFID II, както и членове 27 и 34 от Делегиран регламент за допълване на MiFID II

Насока 1

16. При разработването на политики и практики за възнагражденията в съответствие с изискванията по член 27 от Делегиран регламент за допълване на MiFID II, и по-специално, когато възнаграждението се състои от променливи компоненти, инвестиционните посредници следва да определят подходящи критерии за приважване на интересите на съответните лица и на посредниците в съответствие с тези на клиентите. Тези критерии, които приважват интересите на съответните лица и на инвестиционните посредници в съответствие с тези на клиентите, следва да позволяват на посредниците да оценяват резултатите на съответните лица.
17. За тази цел и в съответствие с член 27, параграф 4 от Делегиран регламент за допълване на MiFID II инвестиционните посредници вземат предвид качествени критерии, които насърчават съответните лица да действат в най-добрия интерес на клиента. Примерите за подходящи качествени критерии включват спазването на регулаторните изисквания, например правилата за осъществяване на стопанска дейност (по-специално прегледа на пригодността на инструментите, продавани от съответните лица на клиентите, ако е приложимо) и вътрешните процедури, справедливото отношение към клиентите и удовлетвореността на клиентите.
18. Качествените критерии, използвани от инвестиционните посредници в техните политики и практики за възнагражденията, следва да бъдат достатъчно и ясно определени и документирани, за да се гарантира, че не се използват за непряко повторно въвеждане на количествени търговски критерии, които могат да създадат конфликти на интереси или стимули, в резултат на които съответните лица може да предпочетат собствените си интереси или интересите на посредника си в потенциален ущърб на един или друг клиент. Например, ако посредник използва удовлетвореността на клиента като качествен критерий при определянето на променливото възнаграждение на съответните лица, от политиката за възнагражденията следва да става ясно как посредникът ще оценява резултатите на персонала в това отношение, като в политиката за възнагражденията се посочва какви данни ще се използват, приложимите прагове и т.н., за да се избегне създаването на неясен критерий, който може да се използва вместо това от посредника за насърчаване на продажбите или оказване на натиск върху персонала по продажбите за продажба на определени продукти (въпреки че политиката за възнагражденията не посочва такива количествени търговски критерии като показатели за резултатите).

19. По отношение на количествените критерии инвестиционните посредници следва да гарантират, че са взети предвид критерии, които не създават конфликти на интереси или стимули, в резултат на които съответните лица може да предпочетат собствените си интереси или интересите на посредника си в потенциален ущърб на един или друг клиент. Например инвестиционните посредници могат да възлагат търговски цели на персонала, при условие че тези търговски цели не създават стимул за персонала по продажбите да препоръчва само определени продукти в ущърб на най-добрия интерес на клиентите (например групови продукти или продукти, които са по-доходоносни за посредника или групата) и че всички останали конфликти на интереси са смекчени по подходящ начин чрез използването на други равностойни критерии, като например резултатите на персонала по отношение на изискванията за пригодност или удовлетвореността на клиентите.
20. Тежестта на критериите, които се използват за определяне на възнаграждението, следва да не е такава, че да прави някои от критериите, особено качествените, незначителни или да придава прекалено голямо значение на други, особено на количествените търговски критерии.
21. При разработването на политики и практики за възнагражденията в съответствие с изискванията по член 27 от Делегиран регламент за допълване на MiFID II посредниците следва да вземат предвид всички съответни фактори, като например, но не само, ролята, изпълнявана от съответните лица, вида на предлаганите продукти и методите на разпространение (напр. с консултация или без консултация, присъствено или чрез телекомуникационни/електронни съобщения), с цел предотвратяване на потенциални рискове, свързани с извършването на стопанска дейност и конфликт на интереси, които могат да се отразят неблагоприятно върху интересите на техните клиенти, и за да се гарантира, че посредникът управлява адекватно всички свързани с тях остатъчни рискове.
22. Без да се засяга изискването на член 27, параграф 4, втора алинея от Делегиран регламент за допълване на MiFID II, действащите политики и практики за възнагражденията следва да позволяват прилагането на гъвкава политика за променливите възнаграждения, включително, когато е приложимо, възможността изобщо да не се изплаща променливо възнаграждение.⁶
23. Що се отнася до променливото възнаграждение, инвестиционните посредници следва да избягват определянето на цели за ефективност, които могат да стимулират съответните лица да възприемат поведение, насочено към краткосрочни печалби, за да достигнат съответните прагове, като например цели от типа „всичко или нищо“, когато те могат да създадат конфликт на интереси или да увредят интересите на клиентите. Инвестиционните посредници следва да отдават предпочитание на политиките и практиките за възнагражденията, при които променливата част от изплащаното възнаграждение се изчислява и

⁶ При определяне на възнаграждението на обвързаните агенти инвестиционните посредници могат да вземат предвид специалния статут на обвързаните агенти (обикновено като самостоятелно заети търговски агенти) и съответните национални особености.

предоставя на линейна основа или когато променливата част зависи от няколко цели за резултатите, определени на различни равнища и даващи права върху различни суми или, за предпочитане, върху различни ставки на променливото възнаграждение.

24. При разработването и прилагането на своите политики за възнагражденията инвестиционните посредници следва да вземат предвид възможните конфликти на интереси или рисковете от увреждане на интересите на клиентите, произтичащи от наложените на съответните лица цели за кръстосани продажби. Например следва да се обърне специално внимание на ситуации, при които съответните лица ще бъдат насърчавани да обвържат предоставянето на по-добри условия по ипотечен заем на клиент с условието този клиент да закупи конкретен финансов инструмент, който е част от търговските цели на съответните лица.
25. С оглед на широкото определение за възнаграждение, предвидено в Делегиран регламент за допълване на MiFID II, политиките и практиките за възнагражденията на инвестиционните посредници следва също така да гарантират, че критериите, използвани за оценка на увеличението и повишенията на заплатите, отговарят на изискванията на MiFID II за възнагражденията. Например системите за управление на кариерното развитие на инвестиционните посредници не следва да се използват за повторно въвеждане на количествени търговски критерии, от които може да зависи кариерното развитие на съответните лица и да оказват въздействие върху тяхното (фиксирано и/или променливо) възнаграждение, ако това може да създаде конфликти на интереси, които могат да насърчат съответните лица да действат срещу интересите на клиентите на техните посредници..
26. Без да се засягат общите принципи на националното договорно или трудово право, инвестиционните посредници следва да обмислят включването на критерии за последваща корекция на променливото възнаграждение в своите политики и практики за възнагражденията, което би възпряло допълнително съответните лица да пренебрегват интересите на клиента или да предпочетат собствените си интереси (например като инвестират в продукти с по-висока краткосрочна възвръщаемост, но представляват по-голям риск в дългосрочен план или не са подходящи за инвестиционния хоризонт на клиента), с оглед постигане на краткосрочни цели във връзка с резултатите. Критериите за последваща корекция следва да позволяват на инвестиционните посредници да съгласуват допълнително интересите на посредника и на съответните лица с тези на клиентите, като коригират променливото възнаграждение, ако се установи случай на неправомерно поведение след предоставянето или изплащането на възнаграждението. За да бъдат ефективни тези критерии, инвестиционните посредници следва да обмислят, в зависимост от естеството, мащаба и сложността на своите дейности, включително в своите политики и практики за възнагражденията, подходящи механизми за последващо коригиране, например прилагането на удържане (т.е. намаляването на стойността на цялото или на част от отложеното променливо възнаграждение въз основа на последващи корекции на риска, преди то да е възникнало) и

възстановяване (т.е. връщането на собствеността върху сума от променливото възнаграждение, платено в миналото или което вече е било предоставено на институцията при определени условия).

27. Механизмите за последваща корекция, посочени в предходния параграф, следва да бъдат задействани от съответни събития, които оказват въздействие върху спазването от страна на инвестиционния посредник или на съответните лица на приложимите разпоредби на MiFID II и делегираните актове към нея, насочени към справедливо отношение към клиентите и качеството на услугите, предоставяни на клиентите. Съответните събития, които оказват въздействие върху спазването от страна на инвестиционния посредник и на съответните лица на приложимите разпоредби, не следва да се ограничават до такива, които водят до надзорни действия, глоби или санкции, а следва да вземат предвид потвърдените пропуски или нарушения. Механизмите за последващи корекции следва да се прилагат по отношение на съответните лица, които участват пряко в неправомерни действия, но инвестиционните посредници следва също така да преценят дали би било целесъобразно те да се прилагат и към по-голяма група, например към съответните лица, чиито отговорности включват областите, в които са настъпили съответните събития.
28. При прилагането на механизми за последваща корекция следва да се отчита сериозността на всички пропуски или нарушения, които накърняват интересите на клиентите.
29. За да имат смисъл механизмите за последваща корекция, инвестиционните посредници следва да обмислят изплащането на променливото възнаграждение частично авансово и частично отложено, при подходящ баланс между авансово платената и отложената част и съгласно подходящ график за отлагане, който позволява интересите на съответните лица и на посредниците да бъдат приведени в съответствие с интересите на клиентите.
30. Освен това посредниците следва да приемат и запазят в сила мерки, които им позволяват да идентифицират ефективно случаите, в които съответното лице не действа в най-добрия интерес на клиента, и да предприемат коригиращи действия.
31. Съответните лица следва да бъдат ясно информирани от самото начало за критериите, които ще се използват за определяне на размера на тяхното възнаграждение, тяхната тежест, последиците от неспазването на едното или другото, както и стъпките и графика на прегледа на техните резултати. Критериите, използвани от инвестиционните посредници за оценка на резултатите на съответните лица, следва да бъдат достъпни, разбираеми и записани.
32. Посредниците следва да избягват създаването на ненужно сложни политики и практики (като комбинации от различни политики и практики или многостранни или многопластови схеми, които увеличават риска съответните лица да не бъдат мотивирани да действат в най-добрия интерес на клиентите, както и всички въведени механизми за контрол да не бъдат достатъчно ефективни за

установяване на риска от вреда за клиента). Това може да доведе до непоследователни подходи и да възпрепятства правилното установяване или контрол на политиките от страна на звеното за проверка на съответствието. В приложението към настоящите насоки са посочени показателни примери за политики и практики за възнагражденията, които създават потенциално трудни за управление рискове поради тяхната сложност и които осигуряват силни стимули за продажба на конкретни продукти.

33. Инвестиционните посредници следва да гарантират, че организационните мерки, които приемат по отношение на пускането на нови продукти или услуги, отчитат по подходящ начин техните политики и практики за възнагражденията и рисковете, които тези продукти или услуги могат да породят. По-специално, преди да пуснат нов продукт, инвестиционните посредници следва да преценят дали характеристиките на възнаграждението, свързани с разпространението на този продукт, са в съответствие с политиките и практиките за възнагражденията на посредника и следователно не представляват риск от извършване на стопанска дейност и риск от конфликт на интереси. Този процес следва да бъде надлежно документиран от посредниците.
34. За да се избегнат конфликти на интереси по отношение на тяхната роля в разработването и/или надзора на политиките и практиките за възнагражденията на инвестиционния посредник, разработването на политиките и практиките за възнагражденията, приложими за звената за контрол (звена за управление на риска и вътрешен одит, когато са създадени такива)⁷, ръководния орган и висшето ръководство на посредника не следва да компрометира тяхната обективност и независимост.
35. Поради това възнаграждението на служителите на звената за контрол следва да се основава на специфични за звената цели. Освен това променливата част от възнаграждението на служителите на звената за контрол, ако има такава, не следва да бъде свързана с количествените търговски резултати на съответните лица, за планирането и/или контрола на чието възнаграждение отговарят. Когато възнаграждението на служителите на звената за контролни включва елемент, основан на търговските резултати на инвестиционния посредник (например обем на продажбите), рискът от конфликти на интереси може да се увеличи и следва да се преодолее по подходящ начин чрез използването на подходящи качествени показатели или критерии за корекция.
36. Когато на инвестиционните посредници е разрешено да съчетават функции за вътрешен контрол с оперативни функции, за тях все пак продължават да се прилагат техните задължения съгласно MiFID II по отношение на конфликти на интереси и задължения за извършване на стопанска дейност. Поради това политиките и практиките за възнагражденията, приложими за тях, следва все пак да позволяват тези функции за вътрешен контрол да останат ефективни (както е

⁷ Член 22, параграф 3, буква д) от Делегиран регламент за допълване на MiFID II се прилага по отношение на звеното за проверка на съответствията.

предвидено в член 22, параграф 4 от Делегиран регламент за допълване на MiFID II за звеното за проверка на съответствието).

37. Инвестиционните посредници следва също така да гарантират, че структурата на възнагражденията на членовете на ръководния орган и на висшето ръководство на посредника, както и критериите, използвани за оценка на резултатите от дейността, не следва да създават конфликти на интереси или стимули, които могат да накарат членовете на ръководния орган или висшето ръководство на посредника или съответните лица в посредника да предпочетат собствените си интереси или интересите на посредника в ущърб на всеки клиент.
38. Политиките и практиките за възнагражденията, приложими за съответните лица (включително търговци на копия, когато е приложимо), които не са служители на инвестиционния посредник, но въпреки това попадат в обхвата на изискванията на MiFID II за възнагражденията, тъй като те са:
- i) физическо лице, чиито услуги са предоставени на разположение и под контрола на посредника или на обвързан агент на посредника и което участва в предоставянето на инвестиционни услуги и дейности от посредника⁸; или
 - ii) физическо лице, което пряко участва в предоставянето на услуги на инвестиционния посредник или на неговия обвързан агент по силата на договореност за възлагане на външни изпълнители за целите на предоставянето на инвестиционни услуги и дейности от инвестиционния посредник⁹.

следва също така да спазват изискванията на MiFID II за възнагражденията и настоящите насоки.

39. Примери за добри практики:

- a. Референтните стойности, използвани при изчисляването на променливото възнаграждение на съответните лица, са общи за продаваните продукти.
- b. В случай на инвестиции от отворен тип без инвестиционен срок възнаграждението се отлага за определен брой години или до инкасирането на продукта.

40. Примери за лоши практики:

- a. Даден инвестиционен посредник е започнал да предлага на консултантите специално допълнително възнаграждение, за да насърчи клиентите да кандидатстват за нови фондови продукти, към които посредникът има конкретен интерес. Това често означава, че съответното лице трябва да предлага на своите

⁸ Член 2, параграф 1, буква в) от Делегиран регламент за допълване на MiFID II.

⁹ Член 2, параграф 1, буква г) от Делегиран регламент за допълване на MiFID II.

клиенти да продават продукти, които иначе биха препоръчали да се запазят, за да могат да инвестират в тези нови продукти.

- b. Ръководителите и служителите получават голям бонус, свързан с конкретен продукт. В резултат на това консултантите на посредника препоръчват този конкретен продукт, независимо от това доколко той е подходящ за клиентите, към които е адресиран.¹⁰ Предупрежденията от отговорника по управлението на риска, не се вземат предвид, тъй като инвестиционните продукти генерират висока възвръщаемост за посредника. Към момента на възникване на установените рискове продуктите вече са били продадени и премиите вече са били изплатени.
- c. Променливият компонент на общото възнаграждение се основава само на продадените обеми и насочва интереса на съответното лице върху краткосрочните печалби, а не върху най-добрия интерес на клиента.
- d. Съответните лица често купуват и продават финансови инструменти в портфейла на клиента, за да получат допълнително възнаграждение, без да вземат предвид пригодността на тази дейност за клиента. По същия начин, вместо да разглеждат пригодността на даден продукт за даден клиент, съответните лица се съсредоточават върху продажбата на продукти, които имат краткосрочен инвестиционен срок, за да получат възнаграждение от реинвестирането на продукта след краткосрочния период.
- e. Регулаторните нарушения съгласно MiFID II и свързаните с нея делегирани актове, които накърняват интересите на клиентите, се установяват от компетентния орган, който упражнява надзор над инвестиционния посредник, но на посредника не се налагат финансови санкции, тъй като след това неспазването е отстранено. Инвестиционният посредник решава да разпреди максималното фиксирано и променливо възнаграждение за годината на членовете на управителния си съвет въз основа на това, че са изпълнени останалите критерии, като по този начин не отчитат последиците от неспазването на регулаторните задължения от страна на посредника и ролята на членовете на управителния му съвет в него.

V.II УПРАВЛЕНИЕ

Приложимо законодателство: Член 9, параграф 3 от MiFID II, както и член 27, параграф 3 от Делегиран регламент за допълване на MiFID II

Насока 2

41. В допълнение към периодичния преглед на своята писмена политика за възнагражденията¹¹, инвестиционните посредници следва също така да я преразглеждат при всяко относимо и съществено изменение на тяхната стопанска дейност или структура. Когато прегледът покаже, че политиката за

¹⁰ В този случай инвестиционният посредник също така би бил в нарушение на приложимите изисквания за пригодност.

¹¹ В съответствие с член 9, параграф 3 от MiFID II и член 27, параграф 3 от Делегиран регламент за допълване на MiFID II.

възнагражденията не функционира по предназначение или че съществува остатъчен риск от вреда за клиентите на инвестиционния посредник, произтичащ от нея (конкретизирана или не), политиката за възнагражденията следва да бъде изменена своевременно и ефективно.

42. Подходящата документация относно политиката за възнагражденията, както и относно процеса и процедурите за вземане на решения, които водят до нейното одобряване или изменение, следва да се поддържат по ясен и прозрачен начин и да се предоставят на ръководния орган и висшето ръководство, както и на други звена за контрол, участващи в разработването, мониторинга и/или прегледа на политиката и процедурите за възнагражденията.
43. Инвестиционните посредници следва да гарантират, че звеното за проверка на съответствието има достъп по подходящ и независим начин до всички съответни документи и информация, му позволяват да изпълнява задълженията си в съответствие с член 22, параграф 3, буква а) по отношение на политиките и практиките за възнагражденията, свързани със съответните лица, включително членовете на ръководния орган и висшето ръководство.
44. Инвестиционните посредници следва също така да гарантират, че техният управителен орган, след консултация със звеното за проверка на съответствието, одобрява всяко съществено изменение на политиката за възнагражденията на посредника.
45. В зависимост от размера на инвестиционния посредник и сложността на неговия бизнес модел и на предоставяните инвестиционни услуги и дейности, прегледът на политиката за възнагражденията може да изисква и участието на други звена за контрол (като например звена за управление на риска и/или вътрешен одит), за да се гарантира, че се използват подходящи критерии за изпълнение и корекция на риска.
46. Висшето ръководство има задължение и следва да носи крайната отговорност за ежедневното прилагане на политиката за възнагражденията и за наблюдението на свързаните с политиката рискове за спазването на изискванията.
47. Инвестиционните посредници следва да гарантират, че разполагат с подходящи и прозрачни канали за докладване в целия посредник или група, за да съдействат за съобщаване на проблемите, свързани с рискове от неспазване на изискванията на MiFID II за възнагражденията, конфликтите на интереси и изискванията за извършване на стопанска дейност.

V.III КОНТРОЛИРАНЕ НА РИСКОВЕТЕ, СВЪРЗАНИ С ПОЛИТИКИТЕ И ПРАКТИКИТЕ ЗА ВЪЗНАГРАЖДЕНИЯТА

Приложимо законодателство: Член 9, параграф 3 от MiFID II, както и член 27, параграф 3 от Делегиран регламент за допълване на MiFID II

Насока 3

48. Инвестиционните посредници следва да въведат подходящи механизми за контрол, за да оценяват спазването на своите политики и практики за възнагражденията и да гарантират, че те постигат планираните резултати. Контролът следва да се прилага в рамките на целия инвестиционен посредник и да подлежи на периодичен преглед. Този контрол следва да включва оценка на качеството на услугата, предоставяна на клиента — например наблюдение на обажданията за продажби по телефона, вземане на извадки от съветите и портфейла на клиентите, предоставени за проверка на пригодността или периодичен преглед на друга документация на клиента.
49. За да осъществяват такъв контрол по ефективен и основан на риска начин, инвестиционните посредници следва да използват широк набор от информация относно наблюдението на качеството на стопанската дейност и моделите на продажби, включително анализ на тенденциите и първопричините, за да идентифицират областите с повишен риск и да подкрепят основан на риска подход към наблюдението на продажбите, като се обръща специално внимание на съответните лица с високи резултати (например по отношение на продажбите).
50. Инвестиционните посредници следва да гарантират, че резултатите от тези анализи и проверки са ясно документирани и докладвани на висшето ръководство заедно с предложения за коригиращи действия, ако е необходимо. Звеното за проверка на съответствието следва също така да подпомага висшето ръководство при ефективното наблюдение на свързаните със спазването на изискванията рискове относно политиката за възнагражденията на инвестиционния посредник (въз основа и на последващите проверки, извършени в съответствие с настоящите насоки). Когато в резултат на специфични характеристики на политиките и практиките за възнагражденията може да възникне потенциална или действителна вреда за клиента, инвестиционните посредници следва да предприемат подходящи стъпки за управление на потенциални рискове, свързани с извършване на стопанска дейност и конфликт на интереси, като преразгледат и/или изменят тези специфични характеристики, и да въведат подходящи механизми за контрол и докладване с цел предприемане на подходящи действия за смекчаване на потенциалните рискове при извършване на стопанска дейност и конфликт на интереси.
51. Когато възлагат предоставянето на инвестиционни услуги на външни изпълнители, инвестиционните посредници следва да имат предвид най-добрия интерес на клиента. Когато даден инвестиционен посредник иска да използва друг посредник за предоставянето на услуги, то следва да провери дали политиките и практиките за възнагражденията на другия посредник следват

подход, съответстващ на настоящите насоки. Освен това инвестиционните посредници следва да избягват създаването на прекалено сложни структури за възлагане на дейности на външни изпълнители или за разпространение (включително чрез използването на обвързани агенти), когато политиките или практиките за възнагражденията, приложими за такива структури, затрудняват посредника при наблюдението на рисковете за спазването на настоящите насоки и на конфликтите на интереси и политиките и процедурите за извършване на стопанска дейност в областта на възнагражденията или увеличават риска от накърняване на интересите на клиентите.

52. Инвестиционните посредници следва редовно да оценяват дали използваните от тях инструменти за управление на информацията отразяват по подходящ начин качествените данни, необходими за определяне на променливото възнаграждение, което плащат на съответните лица.

53. Примери за добри практики:

- a. За да прецени дали схемите за стимулиране са подходящи, инвестиционният посредник изпълнява програма за осъществяване на контакт с извадка от клиенти скоро след приключване на продажба, включваща процес на директни продажби, когато не е в състояние да проследи записаните телефонни разговори за продажби, за да провери дали продавачът е действал честно, коректно и професионално в съответствие с най-добрия интерес на клиента.
- b. Лицата с високи доходи и изпълнителите са признати за потенциално повисоки рискове и в резултат на това им се предоставя допълнителен контрол; и информация, като например предишни резултати за съответствие, жалби или данни за отмяна, се използва за насочване на проверките за съответствие. Резултатите оказват въздействие върху разработването/прегледа на политиката и практиките за възнагражденията.

54. Пример за лоши практики:

- a. Инвестиционният посредник разчита главно на количествени търговски данни като критерии за оценка на променливото възнаграждение.
- b. Висшето ръководство е поставило различни стратегически цели за инвестиционния посредник, които трябва да бъдат постигнати през определена година. Всички цели изглежда се съсредоточават единствено върху финансовите или търговските аспекти, без да се взема предвид потенциалната вреда за клиентите на посредника. Политиката за възнагражденията ще бъде в съответствие с тези стратегически цели и следователно ще има силен краткосрочен финансов и търговски акцент.
- c. Въпреки положените усилия при разработването и оценката на политиките и практиките за възнагражденията, някои политики и практики все още водят до вреди за клиентите, създавайки рискове, които трябва да бъдат идентифицирани и смекчени.

d. За да разпространява своите продукти, инвестиционният посредник разчита на многостепенна мрежа за продажби, състояща се единствено от персонал или трети лица—дистрибутори, които получават възнаграждение в зависимост от обема на сделките на клиентите, пряко обхванати от тях, и класирането им в структурата на продажбите на посредника, с ефект на ливъридж в зависимост от броя на нивата на разпространение под и броя на дистрибуторите на всяко ниво.¹² Такива структури за продажба, съчетани с политиките и практиките за възнагражденията, описани по-горе, могат да затруднят инвестиционния посредник при наблюдението на рисковете за спазването на настоящите насоки за всяко равнище (особено за най-отдалеченото) и за цялата структура.

55. Приложението към настоящите насоки включва показателни примери за политики и практики за възнагражденията, които биха създали силни стимули за продажба на конкретни продукти и за които инвестиционните посредници биха имали затруднения да докажат спазването на изискванията на MiFID II. Свързаните с такива примери рискове, свързани с извършването на стопанска дейност и конфликт на интереси, следва да бъдат взети предвид от инвестиционните посредници при разработването и прилагането на техните политики и практики за възнагражденията.

¹² В такива структури за продажба групите от лица на различни равнища се координират от друго лице, наречено „надзорник „или „ръководител“, което отговаря за подкрепата, обучението, координацията и надзора на структурата. Тези надзорници или ръководители са натоварени и с набирането на други лица.

VI. Приложение — Показателни примери за политики и практики за възнагражденията, които създават потенциално трудни за управление конфликти

1. Някои елементи на възнаграждението (например основата на заплащането, провеждането на конкурси въз основа на резултатите на съответните лица) са свързани с по-висок риск от потенциални вреди за клиентите, отколкото други (по-специално тези, които включват елементи, които може да са били предназначени да повлияят на поведението на съответните лица, особено на персонала по продажбите). Примери за високорискови политики и практики за възнагражденията, които като цяло ще бъдат трудни за управление, и при които за даден инвестиционен посредник би било трудно да докаже спазването на MiFID II, включват:
 2. Стимули, които биха могли да повлияят на съответните лица да продават или да „лансират“ един продукт или категория продукти за сметка на други, или да извършват ненужни/неподходящи придобивания или продажби за инвеститора: особено ситуации, при които даден посредник пуска нов продукт или лансира конкретен продукт (напр. продукт от месеца или „собствени продукти“) и стимулира съответните лица да продават този конкретен продукт. Когато стимулите са различни за различните видове продукти, съществува висок риск съответните лица да предпочетат продажбата на продукт, който носи по-високо възнаграждение в сравнение с друг продукт, без да се отчита по подходящ начин най-добрия интерес на клиента.
 - a. Напр.: Инвестиционният посредник провежда политики и практики за възнагражденията, свързани с индивидуалните продажби на продукти, при които съответното лице получава различни равнища на стимули в зависимост от конкретния продукт или категория продукти, които продава.
 - b. Напр.: Инвестиционният посредник провежда политики и практики за възнагражденията, свързани с отделни продажби на продукти, при които съответното лице получава еднакво равнище на стимули за набор от продукти. Същевременно, в някои конкретни моменти инвестиционният посредник увеличава стимулите, изплащани за продажбата на определени продукти, за да може те да съвпаднат с рекламната или маркетинговата дейност.
 - c. Напр.: Стимули, които биха могли да повлияят на съответните лица (които могат да получават възнаграждение само от комисиона, например) да продават дялови тръстове, а не инвестиционни тръстове — когато и двата продукта могат да бъдат еднакво подходящи за клиентите — тъй като при продажбите на дялови тръстове се изплащат значително по-високи комисиони.
3. неподходящи изисквания, които влияят върху това дали се плащат стимули: политиките и практиките за възнагражденията, които включват например изискване за постигане на квота от минимални нива на продажби за редица продукти, за да се получи каквато и да е премия, вероятно са несъвместими със задължението да се действа в най-добрия интерес на клиента. Условието, които трябва да бъдат

изпълнени, преди да бъде изплатен даден стимул, могат да повлияят на съответните лица да извършват продажби по неподходящ начин. Например, когато не може да се получи премия от продажбите, освен ако не бъде постигната минимална цел за всеки от няколко различни вида на продукта, това може да окаже въздействие върху това дали се препоръчват подходящи продукти. Друг пример е намаляването на премии или стимулиращи плащания, получени поради неизпълнение на вторична цел или праг.

- a. Напр.: Инвестиционният посредник има съответни лица, които продават гама от продукти, които отговарят на различни нужди на клиентите, а продуктовата гама се разделя на три „групи“ в зависимост от вида на нуждите на клиента. Съответните лица могат да начисляват насърчителни плащания за всеки продаван продукт, но в края на всеки месечен период не се извършва плащане за стимулиране, ако те не са достигнали поне 50 % от целта за продажби, определена за всяка „група“.
 - b. Напр.: Инвестиционният посредник продава продукти с набор от незадължителни „допълнителни“ елементи. Съответното лице получава стимулиращи плащания за всички продажби, заедно с допълнително плащане, ако клиентът купува допълнителен елемент. В края на всеки месечен период обаче не се извършва стимулиращо плащане, ако лицето не е постигнало степен на навлизане от най-малко 50 % на продуктите, продавани с допълнителен елемент.
4. Променливи заплати, при които договореностите варират от основната заплата (нагоре или надолу) за съответните лица въз основа на резултатите спрямо целите на продажбите: в такива случаи цялата заплата на съответното лице може да се превърне на практика в променливо възнаграждение.
- a. Напр.: Инвестиционният посредник ще намали значително основната заплата на съответното лице, ако то не постигне конкретни цели за продажби. Следователно съществува риск лицето да извърши неподходящи продажби, за да избегне този резултат. По същия начин съответните лица могат да бъдат силно мотивирани да продават с перспективата за увеличаване на основната заплата и свързаните с нея придобивки.
5. Политики и практики за възнагражденията, които създават непропорционална възвръщаемост на пределните продажби: когато съответните лица трябва да постигнат минимално равнище на продажби, преди да могат да бъдат получени стимулиращи плащания или стимулите да бъдат увеличени, рискът се увеличава. Друг пример биха били схеми, които включват „ускорители“, при които преминаването на даден праг увеличава дела на получаваните премии. В някои случаи стимулите се изплащат със задна дата въз основа на всички продажби, а не само на тези над определен праг, което потенциално създава значителни стимули за съответните лица да продават определени продукти при определени обстоятелства.
- a. Напр.: Инвестиционният посредник извършва ускорени стимулиращи плащания към съответните лица за всеки продукт, продаван през тримесечен период, както следва:

- 0—80 % от целта няма плащания
- 80—90 % от целта 50 EUR за продажба
- 91—100 % от целта 75 EUR за продажба
- 101—120 % от целта 100 EUR за продажба
- >120 % от целта 125 EUR за продажба

Този пример може да се прилага и когато съответното лице получава все по-голям дял от генерираните комисиони или доходи.

- b. Напр.: Инвестиционният посредник има същата ускорителна скала като посредника в горния пример, но увеличението на плащанията за продажба се прилага със задна дата за всички продажби през тримесечието, например при прехвърлянето на 91 % от целевите плащания за стимулиране, натрупани до момента при ставка от EUR 50 на продажба, се увеличават до EUR 75 на продажба. По този начин се създават редица пределни точки, при които една допълнителна продажба, необходима за достигане на по-висок целеви диапазон, води до непропорционално увеличение на стимулиращото плащане.

VII. Таблица на съответствието между „новия“ проект на насоките и насоките за 2013 г.

Нови насоки	Насоки за 2013 г.
<p>Разработване на политики и практики за възнагражденията</p> <p>Насока 1</p>	<p>V.I Управление и разработване на политики и практики за възнагражденията в контекста на изискванията на MiFID II за извършване на дейност и за конфликт на интереси</p>
<p>Управление</p> <p>Насока 2</p>	
<p>Контролиране на рисковете, породени от политиките и практиките за възнагражденията</p> <p>Насока 3</p>	<p>V.II. Контролиране на рисковете, породени от политиките и практиките за възнагражденията</p>
<p>Не е приложимо</p>	<p>V.III. Насоки относно надзора и прилагането от страна на компетентните органи на политиките и практиките за възнагражденията</p>