

Riktlinjer

om vissa aspekter av ersättningskraven i Mifid II-direktivet

Innehållsförteckning

| | |
|---|----|
| I. Tillämpningsområde | 2 |
| II. Hänvisningar till lagstiftning, förkortningar och definitioner | 3 |
| III. Syfte | 5 |
| IV. Efterlevnads- och rapporteringsskyldigheter | 6 |
| V. Riktlinjer för vissa aspekter av ersättningskraven enligt Mifid II | 7 |
| VI. Bilaga – Illustrativt exempel på ersättningspolicyer och ersättningspraxis som skapar konflikter som kan vara svåra att hantera | 16 |
| VII. Jämförelsetabell mellan de nya riktlinjerna och 2013 års riktlinjer..... | 18 |

I. Tillämpningsområde

Målgrupp

1. Dessa riktlinjer gäller behöriga myndigheter och företag.

Tillämpningsområde

2. Dessa riktlinjer gäller i förhållande till de ersättningskrav som anges i artikel 27 i den delegerade förordningen om Mifid II samt, å ena sidan, kraven på intressekonflikter som anges i artiklarna 16.3 och 23 i Mifid II och artikel 34 i den delegerade förordningen om Mifid II på ersättningsområdet, och å andra sidan de uppföranderegler som anges i artikel 24.1 och 24.10 i Mifid II. Dessutom förtydligar dessa riktlinjer tillämpningen av styrningskraven på ersättningsområdet enligt artikel 9.3 i Mifid II.

Ikraftträdande

3. Dessa riktlinjer börjar gälla sex månader efter dagen för deras offentliggörande på Esmas webbplats på alla officiella EU-språk.
4. Riktlinjerna för ersättningspolicy och ersättningspraxis (Mifid-direktivet)¹, som utfärdats inom ramen för Mifid I, kommer att upphöra att gälla samma datum.

¹ ESMA/2013/606.

II. Hänvisningar till lagstiftning, förkortningar och definitioner

Hänvisningar till lagstiftning

| | |
|------------------------------------|--|
| Delegerad förordning till Mifid II | Kommissionens delegerade förordning (EU) 2017/565 av den 25 april 2016 om komplettering av Europaparlamentets och rådets direktiv 2014/65/EU vad gäller organisatoriska krav och villkor för verksamheten i värdepappersföretag, och definitioner för tillämpning av det direktivet |
| Direktivet om AIF-förvaltare | Europaparlamentets och rådets direktiv 2011/61/EU av den 8 juni 2011 om förvaltare av alternativa investeringsfonder samt om ändring av direktiv 2003/41/EG och 2009/65/EG och förordningarna (EG) nr 1060/2009 och (EU) nr 1095/2010 ² |
| Esmaförordningen | Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 1095/2010 av den 24 november 2010 om inrättande av en europeisk tillsynsmyndighet (Europeiska värdepappers- och marknadsmyndigheten), om ändring av beslut nr 716/2009/EG och om upphävande av kommissionens beslut 2009/77/EG ³ |
| Fondföretagsdirektivet | Europaparlamentets och rådets direktiv 2009/65/EG av den 13 juli 2009 om samordning av lagar och andra författningar som avser företag för kollektiva investeringar i överlåtbara värdepapper (fondföretag) |
| Kapitalkravsförordningen | Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 575/2013 av den 26 juni 2013 om tillsynskrav för kreditinstitut och värdepappersföretag och om ändring av förordning (EU) nr 648/2012 ⁴ |
| Mifid II | Europaparlamentets och rådets direktiv 2014/65/EU av den 15 maj 2014 om marknader för finansiella instrument och om ändring av direktiv 2002/92/EG och av direktiv 2011/61/EU ⁵ |

Förkortningar

| | |
|------|--|
| Esma | Europeiska värdepappers- och marknadsmyndigheten |
| EU | Europeiska unionen |

² EUT L 174, 1.7.2011, s. 1.

³ EUT L 331, 15.12.2010, s. 84.

⁴ EUT L 176, 27.6.2013, s. 1.

⁵ EUT L 173, 12.6.2014, s. 349.

Definitioner

5. Om inte annat anges har de begrepp som används i Mifid II och den delegerade förordningen om Mifid II samma innebörd i dessa riktlinjer.
6. Dessutom gäller följande definitioner i dessa riktlinjer:

| | |
|------------------------|--|
| Företag | Värdepappersföretag (enligt definitionen i artikel 4.1.1 i Mifid II), kreditinstitut (enligt definitionen i artikel 4.1.1 i kapitalkravsförordningen) när dessa tillhandahåller investeringstjänster och utövar investeringsverksamhet enligt betydelsen i artikel 4.1.2 i Mifid II, värdepappersföretag och kreditinstitut när dessa säljer eller ger råd till kunder i relation till strukturerade insättningar, förvaltningsbolag för fondföretag och externa förvaltare av alternativa investeringsfonder (AIF-förvaltare) (enligt definitionen i artikel 5.1 a i direktivet om AIF-förvaltare) när dessa tillhandahåller investeringstjänster i form av enskild portföljförvaltning eller sidotjänster enligt betydelsen i artikel 6.3 i fondföretagsdirektivet och artikel 6.4 i direktivet om AIF-förvaltare. |
| Kvalitativa kriterier | Främst andra kriterier än kvantitativa kriterier. Det kan också hänvisa till numeriska eller finansiella uppgifter som används för att bedöma kvaliteten på den relevanta personens prestation och/eller service till kunden, t.ex. avkastning på kundens investering, mycket lågt antal klagomål över en lång tidsperiod, osv. |
| Kvantitativa kriterier | Främst numeriska eller finansiella uppgifter som används för att fastställa ersättningen till en relevant person (t.ex. värdet av sålda instrument, försäljningsvolym, fastställande av mål för försäljning eller nya kunder, osv.). |

III. Syfte

7. Dessa riktlinjer utgår från bestämmelserna i artikel 16.1 i Esmaförordningen. Syftet med dessa riktlinjer är att säkerställa en gemensam, enhetlig och konsekvent tillämpning av ersättningskraven i Mifid II som anges i artikel 27 i den delegerade förordningen om Mifid II samt, å ena sidan, kraven rörande intressekonflikter som anges i artiklarna 16.3 och 23 i Mifid II och artikel 34 i den delegerade förordningen om Mifid II på ersättningsområdet, och å andra sidan de uppföranderegler som anges i artikel 24.1 och 24.10 i Mifid II. Dessutom förtydligar dessa riktlinjer tillämpningen av styrningskraven på ersättningsområdet enligt artikel 9.3 i Mifid II.
8. Esma förväntar sig att dessa riktlinjer ska bidra till ökad konsekvens i tolkningen och övervakningen av ersättningskraven i Mifid II samt kraven rörande intressekonflikter och uppförande på ersättningsområdet, genom att ett antal viktiga frågor särskilt betonas, vilket i sin tur gör att de befintliga normerna blir mer effektiva. Genom att se till att företagen tillämpar de rättsliga kraven förväntar sig Esma att skyddet för investerarna ska stärkas i motsvarande grad.
9. Riktlinjerna utgör inga absoluta krav. Därför används ofta ordet "bör". Orden "ska", "måste" och "är skyldig att" används dock i samband med kraven i Mifid II eller den delegerade förordningen om Mifid II.

IV. Efterlevnads- och rapporteringsskyldigheter

Riktlinjernas status

10. Enligt artikel 16.3 i Esmaförordningen ska de behöriga myndigheterna och finansmarknadsaktörerna med alla tillgängliga medel söka följa dessa riktlinjer.
11. De behöriga myndigheter som berörs av riktlinjerna bör följa dem genom att införliva dem i sina nationella rättsliga ramar och/eller tillsynsregler utifrån vad som är lämpligt, även i fall där enskilda riktlinjer i dokumentet i första hand riktar sig till finansmarknadsaktörer. I detta fall ska de behöriga myndigheterna genom sin tillsyn se till att finansmarknadsaktörerna följer riktlinjerna.

Rapporteringskrav

12. Inom två månader efter det att riktlinjerna har offentliggjorts på Esmas webbplats på alla officiella EU-språk ska de behöriga myndigheter som omfattas av riktlinjerna anmäla till Esma om de i) följer, ii) inte följer men avser att följa eller iii) inte följer och inte avser att följa riktlinjerna.
13. Om riktlinjerna inte följs ska behöriga myndigheter också inom två månader efter det att riktlinjerna har offentliggjorts på Esmas webbplats på alla officiella EU-språk meddela Esma skälen till att de inte följer riktlinjerna.
14. En mall för anmälan finns på Esmas webbplats. Så snart formuläret har fyllts i ska det översändas till Esma.
15. Finansmarknadsaktörer behöver inte rapportera huruvida de följer riktlinjerna eller ej.

V. Riktlinjer för vissa aspekter av ersättningskraven enligt Mifid II

V.I UTFORMNING AV ERSÄTTNINGSPOLICY OCH ERSÄTTNINGSPRAXIS

Relevant lagstiftning: Artiklarna 16.3, 23 och 24.10 i Mifid II och artiklarna 27 och 34 i den delegerade förordningen om Mifid II

Riktlinje 1

16. När företag utformar ersättningspolicyer och ersättningspraxis i enlighet med kraven i artikel 27 i den delegerade förordningen om Mifid II, och särskilt när ersättningen består av rörliga komponenter, bör företagen definiera lämpliga kriterier för att anpassa de relevanta personernas och företagets intressen till kundernas intressen. Sådana kriterier som anpassar de relevanta personernas och företagets intressen till kundernas bör göra det möjligt för företagen att bedöma relevanta personers resultat.
17. För att göra det och i enlighet med artikel 27.4 i den delegerade förordningen om Mifid II ska företagen överväga kvalitativa kriterier som uppmuntrar de relevanta personerna att agera i kundens intresse. Exempel på lämpliga kvalitativa kriterier inkluderar efterlevnad av myndighetskrav såsom uppföranderegler (särskilt granskning av lämpligheten av de instrument som säljs av relevanta personer till kunder, om det är relevant) och interna rutiner, rättvis behandling av kunder och kundnöjdhet.
18. Kvalitativa kriterier som företag använder i sina ersättningspolicyer och ersättningspraxis bör vara tillräckligt och tydligt definierade och dokumenterade för att säkerställa att de inte används för att indirekt återinföra kvantitativa kommersiella kriterier som kan skapa intressekonflikter eller incitament som kan leda till att relevanta personer gynnar sina egna intressen eller företagets intressen till potentiell nackdel för någon kund. Om ett företag exempelvis använder kundnöjdhet som ett kvalitativt kriterium vid fastställandet av den rörliga ersättningen för relevanta personer, bör det framgå av ersättningspolicyen hur företaget kommer att mäta personalens prestationer i detta avseende med ersättningspolicyen som anger vilka uppgifter som kommer att användas, eventuella tröskelvärden osv. Syftet är att undvika att skapa ett vagt kriterium som kan användas av företaget för att i stället belöna säljare eller pressa säljare att sälja vissa produkter (även om ersättningspolicyen inte skulle omfatta sådana kvantitativa kommersiella kriterier som resultatindikatorer).
19. När det gäller kvantitativa kriterier bör företagen ta hänsyn till kriterier som inte skapar intressekonflikter eller incitament som kan leda till att relevanta personer gynnar sina egna intressen eller företagets intressen till potentiell nackdel för någon kund. Till exempel kan företag tilldela personalen försäljningsmål förutsatt att sådana kommersiella mål inte skapar ett incitament för säljare att endast rekommendera vissa produkter till nackdel för kunderna (till exempel koncernprodukter eller produkter som är mer lukrativa för företaget eller koncernen), och att eventuella kvarvarande intressekonflikter minskas på ett korrekt sätt genom användning av andra lika viktiga kriterier, såsom personalens prestation avseende lämplighetskrav eller kundnöjdhet.

20. Den vikt som tillmäts de kriterier som används för att fastställa ersättningen bör inte vara sådan att vissa av kriterierna, särskilt de kvalitativa, blir obetydliga eller att andra, särskilt de kvantitativa och kommersiella, får för stor betydelse.
21. När företag utformar ersättningspolicyer och ersättningspraxis i enlighet med kraven i artikel 27 i den delegerade förordningen om Mifid II, bör de ta hänsyn till alla relevanta faktorer, däribland, men inte begränsat till, de arbetsuppgifter relevanta personer har, typen av produkter som erbjuds och distributionsmetoderna (t.ex. med eller utan rådgivning, personligt möte eller via telekommunikation/elektronisk kommunikation) för att förhindra att potentiella risker avseende uppförande och intressekonflikter negativt påverkar kundernas intressen och för att säkerställa att företaget hanterar eventuell kvarstående risk på ett tillfredsställande sätt.
22. Utan att det påverkar kravet i artikel 27.4 andra stycket i den delegerade förordningen om Mifid II, bör de ersättningspolicyer och ersättningspraxis som används möjliggöra en flexibel policy för rörlig ersättning, inklusive, där så är relevant, möjligheten att inte betala någon rörlig ersättning alls.⁶
23. När det gäller rörlig ersättning bör företagen undvika att sätta upp resultatmål som kan uppmuntra de relevanta personerna att fokusera på kortsiktiga vinster för att nå de relevanta tröskelvärdena, såsom "allt eller inget-mål", om dessa kan skapa en intressekonflikt eller vara till nackdel för kunderna. Företagen bör gynna ersättningspolicyer och ersättningspraxis där den rörliga delen av den utbetalda ersättningen beräknas och delas ut på linjär basis eller där den rörliga delen beror på flera prestationsmål på olika nivåer och ger rätt till olika belopp eller helst olika rörlig ersättning.
24. När företagen utformar och genomför sina ersättningspolicyer bör de ta hänsyn till eventuella intressekonflikter eller risker för att kunderna drabbas, på grund av mål för korsförsäljning som ålagts relevanta personer. Till exempel bör särskild uppmärksamhet ägnas åt situationer där relevanta personer skulle uppmuntras att göra beviljandet av bättre villkor för ett hypotekslån till en kund beroende av villkoret att denna kund köper ett särskilt finansiellt instrument som är en del av de relevanta personernas försäljningsmål.
25. Mot bakgrund av den breda definitionen av ersättning i den delegerade förordningen om Mifid II bör företagens ersättningspolicyer och ersättningspraxis också säkerställa att de kriterier som används för att bedöma löneökningar och befordran överensstämmer med ersättningskraven i Mifid II. Till exempel bör företagens system för karriärutveckling inte användas för att återinföra kvantitativa kommersiella kriterier som kan vara beroende av relevanta personers karriärframsteg och som påverkar deras (fasta och/eller rörliga) ersättning, om detta kan skapa intressekonflikter som kan uppmuntra sådana relevanta personer att agera mot kundernas intressen.

⁶ När ersättningen för anknutna ombud fastställs, kan företagen ta hänsyn till de anknutna ombudens speciella status (vanligtvis som egenföretagande handelsagenter) och de respektive nationella särdragen.

26. Utan att det påverkar de allmänna principerna för nationell avtals- eller arbetsrätt bör företagen överväga att inkludera kriterier för efterhandsjustering av den rörliga ersättningen i sina ersättningspolicyer och ersättningspraxis för att ytterligare avskräcka relevanta personer att bortse från kundernas intressen eller gynna sina egna intressen (t.ex. genom att investera i produkter med högre kortsiktig avkastning men med mer risker på lång sikt eller som inte passar kundens investeringshorisont) för att uppnå kortsiktiga resultatmål. Kriterier för efterhandsjustering bör göra det möjligt för företagen att ytterligare anpassa företagets och relevanta personers intressen till kundernas genom att justera den rörliga ersättningen om försummelse konstateras efter att ersättningen har tilldelats eller betalats ut. För att sådana kriterier ska vara effektiva bör företagen, beroende på verksamhetens karaktär, omfattning och komplexitet, överväga att i sina ersättningspolicyer och ersättningspraxis ta med lämpliga mekanismer för efterhandsjustering, såsom tillämpning av malus (dvs. minskning av värdet av all eller del av uppskjuten rörlig ersättning baserad på riskjusteringar i efterhand innan den har intjänats) och återbetalningar (d.v.s. att en rörlig ersättning som tidigare har betalats ut eller som redan har intjänats under vissa förutsättningar återlämnas till institutionen).
27. Mekanismer för efterhandsjustering som avses i föregående stycke bör utlösas av relevanta händelser som påverkar företagets eller relevanta personers efterlevnad av de tillämpliga bestämmelserna enligt Mifid II och dess delegerade akter, med avseende på rättvis behandling av kunder och kvaliteten på de tjänster som tillhandahålls kunder. Relevanta händelser som påverkar företagets och relevanta personers efterlevnad av tillämpliga bestämmelser bör inte begränsas till sådana som ger upphov till tillsynsåtgärder, böter eller sanktioner, utan bör ta hänsyn till bekräftade fel eller överträdelser. Mekanismer för efterhandsjustering bör tillämpas på de relevanta personerna som direkt har gjort sig skyldiga till försummelse, men företagen bör också överväga om det skulle vara lämpligt att även tillämpa dem på en större grupp, t.ex. på de relevanta personer vars ansvar inkluderar de områden där de relevanta händelserna inträffade.
28. Tillämpningen av mekanismer för efterhandsjustering bör ta hänsyn till allvaret i de fel eller försummelse som skadar kundernas intressen.
29. För att mekanismer för efterhandsjustering ska vara meningsfulla bör företagen överväga att betala den rörliga ersättningen delvis i förskott och delvis i efterhand, i en lämplig balans mellan den del som betalas i förskott och den som betalas i efterhand, och med en lämplig fördröjning som gör att de relevanta personernas intressen och företagets intressen anpassas till kundernas intressen.
30. Dessutom bör företagen anta och upprätthålla åtgärder som gör det möjligt för dem att effektivt fastställa om den relevanta personen inte agerar i kundens bästa intresse och att vidta korrigerande åtgärder.
31. Relevanta personer bör från början tydligt informeras om de kriterier som kommer att användas för att bestämma storleken på deras ersättning, vilken vikt som tillskrivs varje kriterium, konsekvenserna av att inte uppfylla något kriterium samt om förfarandet för utvärdering av deras prestation. De kriterier som företagen använder för att bedöma

relevanta personers prestationer bör vara tillgängliga, lättförståeliga och finnas i skriftlig form.

32. Företagen bör undvika att skapa onödigt komplexa policyer och praxis (såsom kombinationer av olika policyer och praxis, eller mångfasetterade eller flerskiktade system, som ökar risken för att relevanta personer inte kommer att agera i kundernas bästa intresse, och att eventuella kontroller på plats inte kommer att vara lika effektiva när det gäller att identifiera risken för skada för kunden). Detta kan potentiellt leda till inkonsekventa tillvägagångssätt och hämma korrekt kunskap om eller kontroll av policyerna genom regelefterlevnadsfunktionen. I bilagan till dessa riktlinjer anges illustrativa exempel på ersättningspolicyer och ersättningspraxis som skapar risker som kan vara svåra att hantera på grund av sin komplexitet, och som ger starka incitament att sälja särskilda produkter.
33. Företagen bör se till att de organisatoriska åtgärder som de vidtar för lanseringen av nya produkter eller tjänster på ett lämpligt sätt tar hänsyn till deras ersättningspolicyer och ersättningspraxis och de risker som dessa produkter eller tjänster kan innebära. Framför allt bör företagen, innan de lanserar en ny produkt, bedöma om de ersättningsfunktioner som är kopplade till distributionen av den produkten överensstämmer med företagets ersättningspolicyer och ersättningspraxis och därför inte utgör risker för uppförande och intressekonflikter. Denna process bör dokumenteras på ett lämpligt sätt av företagen.
34. För att undvika intressekonflikter när det gäller deras roll i utformningen och/eller övervakningen av företagets ersättningspolicy och ersättningspraxis, utformningen av de ersättningspolicyer och ersättningspraxis som är tillämpliga på kontrollfunktioner (riskhanterings- och internrevisionsfunktioner, om sådana har upprättats)⁷, bör företagets ledningsorgan och högsta ledning inte göra avkall på sin objektivitet och sitt oberoende.
35. Som sådan bör ersättningen till kontrollfunktionernas personal baseras på funktionsspecifika mål. Dessutom bör den rörliga delen av ersättningen till personal i kontrollfunktioner, om sådan finns, inte kopplas till de kvantitativa kommersiella prestationerna av de relevanta personer vars ersättning de ansvarar för att utforma och/eller kontrollera. Om ersättningen till kontrollfunktionernas personal inkluderar en komponent baserad på företagets kommersiella prestation (t.ex. försäljningsvolym), kan risken för intressekonflikter öka och bör därför åtgärdas genom användning av lämpliga kvalitativa prestations- eller justeringskriterier.
36. Om företag tillåts kombinera interna kontrollfunktioner med operativa funktioner omfattas de ändå av skyldigheterna enligt Mifid II när det gäller intressekonflikter och uppförande. Icke desto mindre bör de ersättningspolicyer och ersättningspraxis som är tillämpliga för dem göra det möjligt för sådana interna kontrollfunktioner att förbli effektiva (enligt artikel 22.4 i den delegerade förordningen om Mifid II för efterlevnadsfunktionen).

⁷ Artikel 22.3 e i den delegerade förordningen om Mifid II gäller i fråga om efterlevnadsfunktionen.

37. Företagen bör också se till att strukturen för ersättningen till medlemmarna i ledningsorganet och företagets ledande befattningshavare, liksom de kriterier som används för att bedöma prestationer, inte skapar intressekonflikter eller incitament som kan leda till att medlemmar i ledningsorganet eller ledande befattningshavare i företaget eller relevanta personer i företaget främjar sina egna intressen eller företagets intressen till potentiell nackdel för någon kund.

38. De ersättningspolicyer och ersättningspraxis som gäller för relevanta personer (inklusive copy-traders, i tillämpliga fall) som inte är anställda i företaget men som ändå faller inom ramen för ersättningskraven enligt Mifid II eftersom de är

- i) en fysisk person vars tjänster ställs till förfogande och under kontroll av företaget eller ett anknutet ombud till företaget och som deltar i företagets tillhandahållande av investeringstjänster och investeringsverksamhet⁸, eller
- ii) en fysisk person som direkt deltar i tillhandahållandet av tjänster till företaget eller till dess anknutna ombud inom ramen för ett entreprenadavtal i syfte att tillhandahålla investeringstjänster och utföra investeringsverksamhet för företagets räkning⁹,

bör också följa ersättningskraven enligt Mifid II och dessa riktlinjer.

39. Exempel på god praxis:

- a. För att beräkna den rörliga ersättningen till relevanta personer används kriterier som är gemensamma för olika produkter.
- b. Om det rör sig om en investering av öppen typ skjuts ersättningen upp under ett visst antal år eller tills produkten inlöses.

40. Exempel på dålig praxis:

- a. Ett företag har börjat erbjuda rådgivare en särskild tilläggsersättning för att uppmuntra kunder att investera i nya fondprodukter där företaget har ett specifikt intresse. Detta innebär ofta att relevanta personer måste föreslå att deras kunder säljer produkter som de annars skulle rekommendera att de behåller, så att de kan investera i dessa nya produkter.
- b. Förvaltare och medarbetare får en stor bonus kopplad till en specifik produkt. Till följd av detta rekommenderar företagets rådgivare denna specifika produkt oberoende av produktens lämplighet för de berörda kunderna.¹⁰ Varningar från funktionen för riskhantering ignoreras eftersom investeringsprodukterna genererar hög avkastning för företaget. När risken materialiseras har produkterna redan sålts och bonusarna redan betalats ut.

⁸ Artikel 2.1 c i den delegerade förordningen om Mifid II.

⁹ Artikel 2.1 d i den delegerade förordningen om Mifid II.

¹⁰ I så fall skulle företaget också bryta mot gällande lämplighetskrav.

- c. Den rörliga delen av den totala ersättningen baseras enbart på sålda volymer och ökar den relevanta personens fokus på kortsiktiga vinster snarare än kundens bästa.
- d. Relevanta personer köper och säljer ofta finansiella instrument i en kunds portfölj för att få ytterligare ersättning, utan att överväga om denna verksamhet är lämplig för kunden. På samma sätt, snarare än att överväga en produkts lämplighet för en kund, fokuserar relevanta personer på försäljning av produkter som har en kort investeringstid för att få ersättning genom att återinvestera produkten efter en kort tid.
- e. Regelöverträdelser enligt Mifid II och dess delegerade akter som skadar kundernas intressen identifieras av den behöriga myndighet som övervakar företaget, men inga ekonomiska sanktioner åläggs företaget eftersom den bristande efterlevnaden sedan dess har åtgärdats. Företaget beslutar att fördela den maximala fasta och rörliga ersättningen för året till sina styrelseledamöter på grundval av att de övriga kriterierna uppfylldes, och tar därmed inte konsekvenserna av att företaget inte följer sina lagstadgade skyldigheter och styrelseledamöternas roll i det.

V.II TILLÄMPNING

Relevant lagstiftning: Artikel 9.3 i Mifid II och artikel 27.3 i den delegerade förordningen om Mifid II.

Riktlinje 2

- 41. Företagen bör förutom att göra en periodisk översyn av sin skriftliga ersättningspolicy¹¹ också granska den vid alla relevanta och betydande ändringar av deras affärsverksamhet eller struktur. Om översynen visar att ersättningspolicyen inte fungerar som avsett eller att det finns en kvarstående risk för skada för företagets kunder till följd av den (vare sig den har uppstått eller inte) bör ersättningspolicyen ändras på ett snabbt och effektivt sätt.
- 42. Korrekt dokumentation av ersättningspolicyen samt beslutsprocessen och förfarandena som leder till dess godkännande eller ändring bör upprätthållas på ett tydligt och öppet sätt och göras tillgänglig för ledningsorganet och den högsta ledningen samt andra kontrollfunktioner som deltar i utformningen, övervakningen och/eller översynen av ersättningspolicyen och förfarandena.
- 43. Företagen bör säkerställa att efterlevnadsfunktionen har tillgång till alla relevanta dokument och information som gör det möjligt för den att fullgöra sina skyldigheter i enlighet med artikel 22.3 a avseende ersättningspolicyer och ersättningspraxis för relevanta personer, inklusive medlemmar av ledningsorganet och ledande befattningshavare, på ett korrekt och oberoende sätt.

¹¹ I enlighet med artikel 9.3 i Mifid II och artikel 27.3 i den delegerade förordningen om Mifid II.

44. Företagen bör också se till att deras ledningsorgan, på inrådan av efterlevnadsfunktionen, godkänner alla väsentliga ändringar som görs i företagets ersättningspolicy.
45. Beroende på företagets storlek och komplexiteten i dess affärsmodell och de investeringstjänster och investeringsverksamheter som tillhandahålls, kan översynen av ersättningspolicyn även kräva deltagande av andra kontrollfunktioner (såsom riskhanterings- och/eller internrevisionsfunktioner) för att säkerställa att lämpliga prestations- och riskjusteringskriterier används.
46. Den högsta ledningen är ansvarig och bör behålla det yttersta ansvaret för det dagliga genomförandet av ersättningspolicyn och övervakningen av policyns regelefterlevnadsrisker.
47. Företagen bör se till att de har lämpliga och transparenta rapporteringskanaler i hela företaget eller koncernen för att snabbt kunna åtgärda risker för bristande regelefterlevnad av Mifid II-direktivets krav rörande ersättning, intressekonflikter och uppförande.

V.III KONTROLL AV RISKER I SAMBAND MED ERSÄTTNINGSPOLICY OCH ERSÄTTNINGSPRAXIS

Relevant lagstiftning: Artikel 9.3 i Mifid II och artikel 27.3 i den delegerade förordningen om Mifid II.

Riktlinje 3

48. Företagen bör upprätta lämpliga kontroller av efterlevnaden av sin ersättningspolicy och ersättningspraxis för att säkerställa att dessa ger de avsedda resultaten. Kontrollerna bör genomföras i hela företaget och vara föremål för regelbunden översyn. Sådana kontroller bör inkludera bedömning av kvaliteten på den tjänst som kunden erbjuds – t.ex. genom övervakning av samtal för telefonsäljning, av rådgivning och av kundportföljer, för att kontrollera deras lämplighet, eller regelbunden genomgång av annan kunddokumentation.
49. För att utföra sådana kontroller på ett effektivt och riskbaserat sätt bör företagen använda ett brett informationsunderlag om kvalitetsövervakning och försäljningsmönster, inklusive trend- och grundorsaksanalyser, för att identifiera områden med ökad risk och för att stödja en riskbaserad metod för försäljningsuppföljning, med särskilt fokus på högpresterande relevanta personer (t.ex. avseende försäljning).
50. Företagen bör se till att resultaten av sådana analyser och kontroller är tydligt dokumenterade och rapporterade till den högsta ledningen, vid behov tillsammans med förslag till korrigerande åtgärder. Regelefterlevnadsfunktionen bör också hjälpa högsta ledningen att effektivt övervaka regelefterlevnadsriskerna med företagets ersättningspolicy (även baserat på de efterhandskontroller som utförs i enlighet med denna riktlinje). Om potentiella eller faktiska nackdelar för kunder kan uppstå till följd av vissa inslag i ersättningspolicyer och ersättningspraxis, bör företagen vidta lämpliga

åtgärder för att hantera potentiella risker för uppförande och intressekonflikter genom att granska och/eller ändra dessa inslag och införa lämpliga kontroller och rapporteringsmekanismer för att vidta lämpliga åtgärder för att minska potentiella risker för uppförande och intressekonflikter.

51. När företagen lägger ut investeringstjänster på entreprenad bör de ha kundens bästa i åtanke. Om ett företag vill använda ett annat företag för att tillhandahålla tjänster bör det kontrollera att det andra företagets ersättningspolicyer och ersättningspraxis överensstämmer med dessa riktlinjer. Dessutom bör företagen undvika att skapa alltför komplicerade utkontrakterings- eller distributionsstrukturer (inklusive genom anknutna ombud) vars ersättningspolicyer eller ersättningspraxis gör det svårt för företaget att övervaka efterlevnadsriskerna med dessa riktlinjer och med policyer och förfaranden rörande intressekonflikter och uppförande inom ersättningsområdet eller ökar risken för att kundernas intressen blir lidande.

52. Företagen bör regelbundet bedöma om deras informationshanteringsverktyg på ett adekvat sätt samlar in de kvalitativa uppgifter som krävs för att fastställa den rörliga ersättning de betalar till relevanta personer.

53. Exempel på god praxis:

- a. För att bedöma om dess incitamentsystem är lämpliga kontaktar företaget ett urval av kunder kort efter ett köp som genomförts genom personligt möte, och där det därför inte är möjligt att kontrollera inspelade telefonsamtal. Syftet är att testa om säljaren har agerat ärligt, rättvist och professionellt i enlighet med kundens bästa.
- b. De mest högpresterande och höglönlade personerna anses ingå i en högriskgrupp och kontrolleras därför mer ingående. Information om tidigare regelefterlevnad, klagomål eller avbruten försäljning ses som en orsak att genomföra en kontroll. Resultaten har en inverkan på utformningen/översynen av ersättningspolicyen och ersättningspraxis.

54. Exempel på dålig praxis:

- a. Ett företag förlitar sig huvudsakligen på kvantitativa kommersiella uppgifter som kriterier för att bedöma rörlig ersättning.
- b. Den högsta ledningen har satt upp olika strategiska mål som företaget ska nå under ett visst år. Alla mål verkar enbart fokusera på finansiella eller kommersiella aspekter, utan att ta hänsyn till den potentiella skadan för företagets kunder. Ersättningspolicyen kommer att ligga i linje med dessa strategiska mål och kommer därför att ha ett starkt kortsiktigt finansiellt och kommersiellt fokus.
- c. Trots den omsorg som vidtagits vid utformningen och utvärderingen av ersättningspolicyer och ersättningspraxis leder vissa policyer och praxis fortfarande till skada för kunderna, vilket skapar risker som måste identifieras och minskas.

d. För att distribuera sina produkter förlitar sig ett företag på ett försäljningsnätverk på flera nivåer som enbart består av personal eller tredjepartsdistributörer som ersätts i enlighet med den kundtransaktionsvolym som fångas upp direkt av dem själva samt deras rankning i företagets försäljningsstruktur, med en hävstångseffekt beroende på antalet lägre distributionsnivåer och antalet distributörer på varje nivå.¹² Sådana försäljningsstrukturer, i kombination med de ersättningspolicyer och ersättningspraxis som beskrivs i det föregående, kan göra det svårt för företaget att övervaka regelefterlevnadsriskerna med dessa riktlinjer för varje nivå (särskilt den mest avlägsna) och hela strukturen.

55. Bilagan till dessa riktlinjer innehåller illustrativa exempel på ersättningspolicyer och ersättningspraxis som skulle skapa starka incitament att sälja specifika produkter och för vilka företagen därför skulle ha svårt att visa att de uppfyller Mifid-kraven. Riskerna för intressekonflikter och bristande efterlevnad av uppföranderegler i sådana exempel bör beaktas av företagen när de utformar och tillämpar sin ersättningspolicy och ersättningspraxis.

¹² I sådana försäljningsstrukturer samordnas grupper av individer på flera nivåer av en annan person som kallas "förman" eller "chef", som är ansvarig för stöd, utbildning, samordning och övervakning av strukturen. Dessa förmän eller chefer har också till uppgift att rekrytera andra personer.

VI. Bilaga – Illustrativt exempel på ersättningspolicyer och ersättningspraxis som skapar konflikter som kan vara svåra att hantera

1. Vissa ersättningsfunktioner (till exempel baslönen och prestationsbaserade tävlingar för relevanta personer) innebär högre risk för potentiell skada för kunderna (särskilt med funktioner som kan ha utformats för att påverka relevanta personers beteende, särskilt säljkåren). Exempel på ersättningspolicyer och ersättningspraxis med hög risk som i allmänhet kommer att vara svåra att hantera, och där det skulle vara svårt för ett företag att uppvisa efterlevnad av Mifid II inkluderar:
 2. Incitament som kan påverka relevanta personer att sälja eller ”puffa för” en produkt eller produktkategori snarare än en annan eller att göra onödiga/olämpliga förvärv eller försäljningar för investeraren: särskilt situationer där ett företag lanserar en ny produkt eller gör pr för en specifik produkt (t.ex. månadens produkt eller ”interna produkter”) och uppmuntrar relevanta personer att sälja den specifika produkten. Om det finns olika incitament för olika typer av produkter finns det en stor risk att relevanta personer gärna säljer en produkt som ger högre ersättning i stället för en annan produkt, utan att ta hänsyn till vad som ligger i kundens intresse.
 - a. Exempel: Ett företag har ersättningspolicyer och ersättningspraxis kopplade till individuell produktförsäljning, där den relevanta personen får olika bonusnivåer beroende på vilken produkt eller produktkategori de säljer.
 - b. Exempel: Ett företag har ersättningspolicyer och ersättningspraxis kopplade till försäljning av vissa produkter. Relevanta personen erbjuds samma incitament för en rad produkter. Då företaget genomför en marknadsföringskampanj erbjuds emellertid större incitament för försäljning av specifika produkter.
 - c. Exempel: Incitament som kan få relevanta personer (som kan få ersättning enbart genom provision, till exempel) att sälja värdepappersfonder snarare än investeringsfonder – där båda produkterna kan vara lika lämpade för kunder – eftersom försäljning av värdepappersfonder ger betydligt högre provision.
3. Olämpliga krav som påverkar huruvida bonusar betalas ut: ersättningspolicyer och ersättningspraxis med ett krav på att man uppnår en minsta försäljningsnivå för en rad produkter för att överhuvudtaget få någon bonus är sannolikt oförenligt med skyldigheten att agera för kundens bästa. Villkor som måste uppfyllas innan ett incitament kommer att betalas ut kan påverka relevanta personer att sälja på ett olämpligt sätt. Till exempel kan olämpliga produkter rekommenderas i en situation där det inte är möjligt att få bonus om man inte säljer ett visst antal produkter från olika kategorier. Ett annat exempel är när en minskning görs av en bonus på grund av att ett sekundärt mål eller tröskelvärde inte har uppnåtts.
 - a. Exempel: Ett företag har relevanta personer som säljer ett sortiment av produkter som möter olika kundbehov, och produktsortimentet är uppdelat i tre kategorier baserat på typen av kundbehov. Relevanta personer kan tjäna in en rätt till bonus för varje såld

produkt, men i slutet av varje månad utbetalas ingen bonus om de inte har nått minst 50 procent av det uppsatta försäljningsmålet för varje kategori.

- b. Exempel: Ett företag säljer produkter med en rad valfria extrakomponenter. Den relevanta personen får bonusbetalningar för all försäljning, med en tilläggsbetalning om kunden köper en extrakomponent. I slutet av varje månad görs dock ingen bonusbetalning om inte minst 50 procent av produkterna har sålts med en extrakomponent.
4. Rörliga löner där basbeloppet varierar (upp eller ned) för relevanta personer baserat på förmåga att uppnå försäljningsmål: i sådana fall kan den relevanta personens hela lön i praktiken bli en rörlig ersättning.
- a. Exempel: Ett företag kommer att sänka en relevant persons grundlön avsevärt om han eller hon inte uppnår specifika försäljningsmål. Det finns därför en risk att han eller hon gör olämpliga försäljningar för att undvika detta utfall. På samma sätt kan relevanta personer vara starkt motiverade att sälja på grund av möjligheten att öka grundlönen och tillhörande förmåner.
5. Ersättningspolicyer och ersättningspraxis som skapar en oproportionerlig vinst för marginell försäljning: när relevanta personer behöver uppnå en lägsta försäljningsnivå innan de kan få en bonus, eller innan bonusen höjs, ökar risken. Ett annat exempel är system där bonusen blir proportionerligt större över en viss gräns. I vissa fall betalas bonus ut retroaktivt baserat på all försäljning snarare än bara den som överstiger ett tröskelvärde, vilket potentiellt skapar betydande incitament för relevanta personer att sälja särskilda produkter under särskilda omständigheter.
- a. Exempel: Ett företag tillämpar detta bonussystem för varje produkt som säljs under en kvartalenligt följande:
- | | |
|----------------------|--------------------------|
| • 0–80 % av målet | Inga utbetalningar |
| • 80–90 % av målet | 50 euro per försäljning |
| • 91–100 % av målet | 75 euro per försäljning |
| • 101–120 % av målet | 100 euro per försäljning |
| • >120 % av målet | 125 euro per försäljning |
- Detta exempel kan även gälla där den relevanta personen får en ökande andel av provisionen eller intäkterna.
- b. Exempel: Ett företag har samma accelererade skala som företaget i det föregående exemplet, men ökningen av betalningarna per försäljning tillämpas retroaktivt på all försäljning under kvartalet. När exempelvis 91 procent av målet passerats höjs de dittillsvarande bonusbetalningarna på 50 euro per försäljning till 75 euro per försäljning. Detta skapar en serie brytpunkter, där det bara krävs en extra såld produkt för att bonusbeloppet ska höjas. Det innebär att bonusen växer på ett oproportionerligt sätt.

VII. Jämförelsetabell mellan de nya riktlinjerna och 2013 års riktlinjer

| Nya riktlinjer | 2013 års riktlinjer |
|--|--|
| Utformning av ersättningspolicy och ersättningspraxis Riktlinje 1 | V.I Tillämpning och utformning av ersättningspolicy och ersättningspraxis i enlighet med Mifid-direktivets krav rörande intressekonflikter och uppförande |
| Tillämpning Riktlinje 2 | |
| Kontroll av risker i samband med ersättningspolicy och ersättningspraxis Riktlinje 3 | V.II. Kontroll av risker i samband med ersättningspolicy och ersättningspraxis |
| Ej tillämpligt | V.III. Riktlinjer för behöriga myndigheters kontroll av ersättningspolicy och ersättningspraxis |