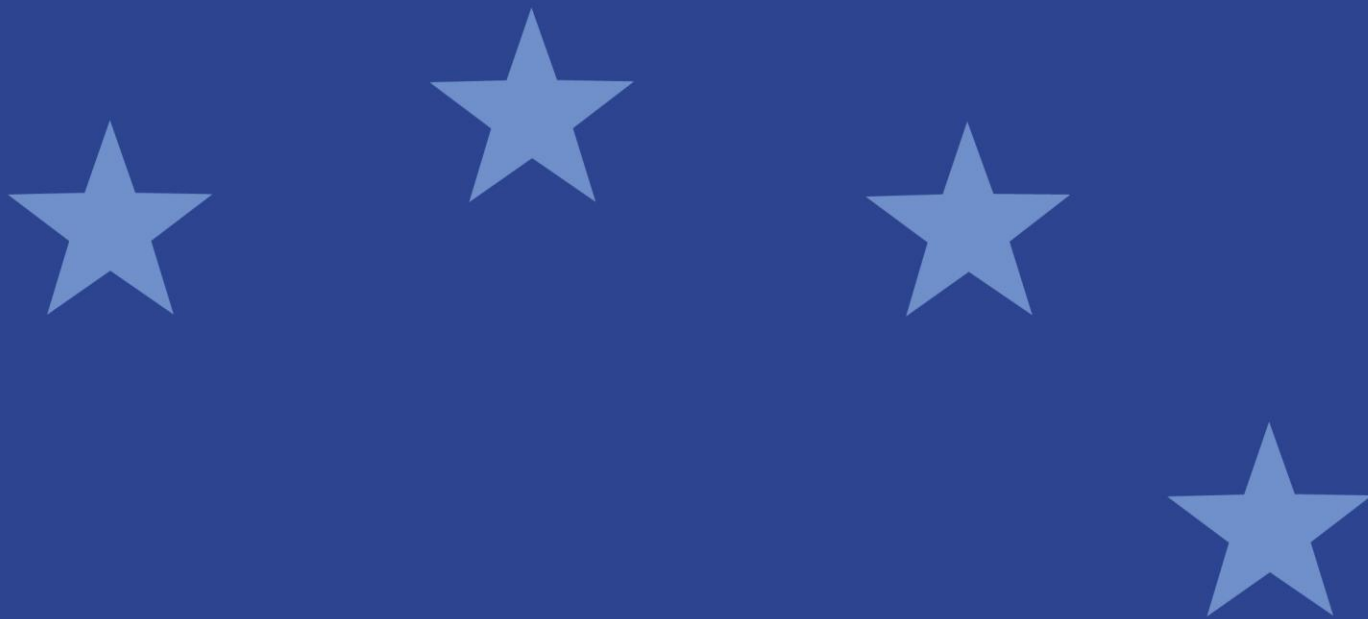




European Securities and  
Markets Authority

## Suunised

Tasustamispoliitika ja -tavad (finantsinstrumentide turgude direktiiv)





## Sisukord

Tasustamispoliitika ja -tavade suunised (finantsinstrumentide turgude direktiiv) _____	3
I.    Reguleerimisala _____	3
II.   Mõisted _____	3
III.  Eesmärk _____	5
IV.  Järgimis- ja aruandluskohustus _____	5
V.    Tasustamispoliitika ja -tavade suunised (finantsinstrumentide turgude direktiiv) _____	5
V.I  Tasustamispoliitika ja -tavade juhtimine ja kavandamine MiFID-direktiivis sisalduvate äritegevuse ja huvide konflikti nõuete kontekstis _____	5
V.II  Tasustamispoliitika ja -tavade riskide ohjamine _____	8
V.III  Tasustamispoliitika ja -tavade pädevate asutuste poolse järelevalve ning jõustamise suunised _____	10
I lisa. Illustreerivad näited tasustamispoliitika ja -tavade kohta, millega kaasnevad vastuolud, mida võib olla raske hallata _____	11

## Tasustamispoliitika ja -tavade suunised (finantsinstrumentide turgude direktiiv)

### I. Reguleerimisala

1. Käesolevaid suuniseid kohaldatakse järgmiste ühingute ja asutuste suhtes:
  - a. investeerimisühingud (nagu on määratletud finantsinstrumentide turgude direktiivi (edaspidi „MiFID”) artikli 4 lõike 1 punktis 1), sealhulgas investeerimisteenuseid osutavad krediidasutused ning väärtpaberiportfelli valitsemisega seotud investeerimisteenuseid või kõrvalteenuseid (eurofondide direktiivi artikli 6 lõike 3 punktide a ja b ning alternatiivsete investeerimisfondide valitsejaid käsitleva direktiivi artikli 6 lõike 4 punktide a ja b tähenduses) osutavate eurofondide valitsejad ja alternatiivsete investeerimisfondide valitsejad ning
  - b. pädevad asutused.
2. Käesolevaid suuniseid kohaldatakse seoses MiFID-i I lisa A jaos loetletud investeerimisteenuste ja B jaos loetletud kõrvalteenuste osutamisega.
3. Käesolevates suunistes käsitletakse olukordi, kus teenuseid osutatakse mittekutselistele klientidele, ent kui asjakohane, tuleks suuniseid kohaldada ka juhtudel, mil teenuseid osutatakse kutselistele klientidele.
4. Käesolevaid suuniseid kohaldatakse alates 60. kalendripäevast pärast punktis 11 nimetatud aruandlusnõude kuupäeva.

### II. Mõisted

5. Kui ei ole määratletud teisiti, on käesolevates suunistes kasutatud terminitel sama tähendus kui finantsinstrumentide turgude direktiivis. Käesolevates suunistes kohaldatakse järgmisi mõisteid:

<i>pädev asutus</i>	Asutus, mille liikmesriik on määranud finantsinstrumentide turgude direktiivi artikli 48 alusel selle direktiiviga ette nähtud kohustuste täitmiseks.
<i>finantsinstrumentide turgude direktiiv (MiFID)</i>	Euroopa Parlamendi ja nõukogu direktiiv 2004/39/EÜ, 21. aprill 2004, finantsinstrumentide turgude kohta, millega muudetakse nõukogu direktiive 85/611/EMÜ ja 93/6/EMÜ ning Euroopa Parlamendi ja nõukogu direktiivi 2000/12/EÜ ja tunnistatakse kehtetuks nõukogu direktiiv 93/22/EMÜ.
<i>MiFID-rakendusdirektiiv</i>	Komisjoni direktiiv 2006/73/EÜ, 10. august 2006, millega rakendatakse Euroopa Parlamendi ja nõukogu direktiivi 2004/39/EÜ seoses investeerimisühingute suhtes kohaldatavate organisatsiooniliste nõuete ja tegutsemistingimustega ning nimetatud direktiivi jaoks määratletud mõistetega.
<i>ESMA määrus</i>	Euroopa Parlamendi ja nõukogu määrus (EL) nr 1095/2010, 24. november 2010, millega asutatakse Euroopa Järelevalveasutus (Euroopa Väärtpaberiturujärelevalve), muudetakse otsust nr 716/2009/EÜ ning

tunnistatakse kehtetuks komisjoni otsus 2009/77/EÜ.

<i>tippjuhtkond</i>	Isik või isikud, kes tegelikult juhib või juhivad investeerimisühingu äritegevust (vt MiFID-rakendusdirektiivi artikli 2 lõige 9).
<i>tegevisikud<sup>1</sup></i>	Isikud, kes võivad oluliselt mõjutada ühingu osutatavaid teenuseid ja/või tema käitumist, sealhulgas klientidega suhtlevad eesruumitöötajad, müügipersonal ja/või teised investeerimis- ja/või kõrvalteenuste osutamisega otseselt seotud töötajad, kelle töötasu võib luua sobimatuid stiimuleid tegutseda vastuolus oma klientide parimate huvidega. Nende hulka kuuluvad müügiosakonna üle järelevalvet teostavad isikud (näiteks vahetud ülemused), kes võivad olla motiveeritud avaldama müügipersonalile survet, või finantsanalüütikud, kelle koostatud materjale müügipersonal võib kasutada, et mõjutada kliente tegema investeerimisotsuseid. Tegevisikud on näiteks ka kaebuste käsitlemise, nõuete menetlemise, klientide säilitamise ning toodete kavandamise ja arendamisega seotud isikud. Tegevisikute hulka kuuluvad ka ühinguga seotud vahendajad. <sup>2</sup>
<i>töötasu</i>	Mis tahes vormis maksed või hüvitised, mida ühingud otseselt või kaudselt pakuvad tegevisikutele klientidele osutatavate investeerimis- ja/või kõrvalteenuste osutamise eest. Töötasu võib olla kas rahaline (näiteks sularaha, aktsiad, optsioonid, töötajatele antud laenude tühistamine nende töölt lahkumisel, pensionikindlustusmaksed, kolmandate isikute makstav tasu näiteks teenitud intressi mudelite kaudu, palgakasv) või mitterahaline (näiteks edutamine, tervisekindlustus, allahindlused või erihüvitised auto või mobiiltelefoni eest, ulatuslikud esinduskulud, seminarid eksootilistes kohtades jne).
<i>kvantitatiivsed kriteeriumid</i>	Käesolevates suunistes peamiselt arv- või finantsandmed, mille järgi määratakse tegevisiku töötasu (nt müüdüd instrumentide väärtus, müügimaht, müügi või uute klientidega seotud eesmärkide kehtestamine jne).
<i>kvalitatiivsed kriteeriumid</i>	Käesolevates suunistes peamiselt muud kriteeriumid peale kvantitatiivsete kriteeriumide. See võib viidata ka arv- või finantsandmetele, mille järgi hinnatakse tegevisiku tulemusi ja/või kliendile osutatava teenuse kvaliteeti, näiteks kliendi investeringutelt saadav tulu, väga väike kaebuste arv pika ajavahemiku jooksul jne.

6. Suunistes ei kajastata vältimatuid kohustusi. Sel põhjusel kasutatakse sageli sõna „peaks”. Samas aga kasutatakse MiFID-i või MiFID-rakendusdirektiivi nõuete kirjeldamisel sõnu „peab” või „on vaja”.

<sup>1</sup> Kuigi mõiste „tegevisik” on määratletud MiFID-rakendusdirektiivi artikli 2 lõikes 3, keskendutakse käesolevates suunistes kõikide investeerimis- ja/või kõrvalteenuste osutamisega seotud isikute ja eelkõige nende isikute töötasule, kes võivad oluliselt mõjutada osutatavaid teenuseid ja äritegevuse riskiprofiili ja/või kes võivad mõjutada ühingu käitumist.

<sup>2</sup> Vt Euroopa Väärtpaberiturujärelevalve Komitee 19. aprilli 2010. aasta dokumendi „Inducements: report on good and poor practices” (CESR/10-295) punkt 49, lk 16. Nimetatud punktis on sätestatud: „MiFID-direktiivi artikli 23 alusel vastutab investeerimisühing täielikult ja tingimusteta oma seotud vahendajate eest. Sellistel asjaoludel võib seotud vahendaja hüvitamist käsitada ühingusisese maksena, mis ei jää stiimuleid käsitlevate eeskirjade reguleerimisalasse”.

### III. Eesmärk

7. Käesolevate suuniste eesmärk on tagada MiFID-is sätestatud huvide konflikti ning äritegevuse nõuete järjepidev ja tõhusam rakendamine tasustamise valdkonnas. Ühelt poolt tuleks tasustamispoliitika ja -tavadega tagada MiFID-i artikli 13 lõikes 3 ja artiklis 18 kehtestatud huvide konfliktiga seotud nõuete täitmine, teiselt poolt peaksid need tagama ka selliste äritegevuse eeskirjade järgimise, mis on sätestatud MiFID-i artiklis 19.
8. Euroopa Väärtpaberiturujärelevalve (ESMA) loodab, et käesolevate suunistega lähendatakse MiFID-is sisalduvate tasustamise valdkonnas huvide konflikti ja äritegevuse nõuete tõlgendamise ja nende järelevalve käsitusviise, rõhutades mitut olulist teemat ja suurendades sellega kehtivate normide väärtust. Aidates tagada ettevõtjate vastavust reguleerivatele normidele, eeldab ESMA, et sellega kaasneb investorite kaitse tugevnemine.

### IV. Järgimis- ja aruandluskohustus

#### *Suuniste staatus*

9. Käesolev dokument sisaldab ESMA määruse artikli 16 kohaselt välja antud suuniseid. Kooskõlas ESMA määruse artikli 16 lõikega 3 peavad pädevad asutused ja finantsturu osalised rakendama kõiki vajalikke meetmeid, mis on vajalikud suuniste järgimiseks ..
10. Pädevad asutused, kelle suhtes suuniseid kohaldatakse, peaksid suuniseid järgima, võttes need üle oma järelevalvetavadesse, ka siis, kui teatud suunised on suunatud peamiselt finantsturu osalistele.

#### *Aruandlusnõuded*

11. Pädevad asutused, kelle suhtes käesolevaid suuniseid kohaldatakse, peavad kahe kuu jooksul ESMA tõlgete avaldamisest teatama ESMA-le e-posti aadressil [MiFID\\_remuneration606@esma.europa.eu](mailto:MiFID_remuneration606@esma.europa.eu), kas nad järgivad suuniseid või kavatsevad hakata neid järgima, koos mittejärgimise põhjustega juhul, kui nad neid ei järgi või ei kavatse hakata neid järgima. Kui teadet tähtaja jooksul ei saabu, eeldatakse, et pädevad asutused ei järgi suuniseid. Teate vorm on avaldatud ESMA veebilehel.
12. Finantsturu osalised ei pea teatama, kas nad järgivad käesolevaid suuniseid või mitte.

### V. Tasustamispoliitika ja -tavade suunised (finantsinstrumentide turgude direktiiv)

#### **V.I Tasustamispoliitika ja -tavade juhtimine ja kavandamine MiFID-is sisalduvate äritegevuse ja huvide konflikti nõuete kontekstis**

13. Tasustamispoliitika ja -tavade kavandamisel või läbivaatamisel peaksid investeerimisühingud kaaluma äritegevuse ja huvide konflikti võimalikke riske. Ühingu tasustamispoliitika ja -tavad peaksid olema kooskõlas tõhusate huvikonflikti haldamise kohustustega (mis peaksid hõlmama asjaomaste tasustamispoliitika ja -tavadega tekitatud huvide konflikti vältimist) ja äritegevusega seotud riskide juhtimise kohustustega, tagamaks, et ühingu vastuvõetud tasustamispoliitika ja -tavad ei kahjusta klientide huve lühikeses, keskpikas ega pikas perspektiivis.
14. Tasustamispoliitika ja -tavad tuleks kavandada nii, et need ei stimuleeriks tegevusikuid lähtuma oma huvidest ega ühingu huvidest (näiteks ühingu enda väljastatud finantsinstrumentide müümise

korral<sup>3</sup> või kui ühing soodustab talle tulusamate toodete müümist), potentsiaalselt kahjustades sellega kliente.

15. Peale selle ei ole tõenäoline, et kui ühingute tasustamispoliitikas ja -tavades on töötasu otseselt seotud kindlate finantsinstrumentide või kindlat liiki finantsinstrumentide müümisega, suudaksid ühingud sellises olukorras tõendada MiFID-i direktiivi äritegevust või huvide konflikti käsitlevate nõuete täitmist.
16. Tasustamispoliitikat ja -tavasid kavandades peaksid ühingud kaaluma kõiki asjakohaseid tegureid, näiteks, kuid mitte ainult, tegevisikute rolli, pakutavate toodete liiki ja levitamise meetodeid (st kas nendega kaasneb nõustamine või mitte, kas müük toimub vahetult või sidevahendite kaudu), et vältida olukordi, kus võimalikud äritegevuse ja huvide konfliktiga seotud riskid kahjustaksid nende klientide huve, ning tagada, et ühing suudab kõiki seotud jääkriske piisavalt hallata.
17. Tasustamispoliitika ja -tavade kavandamisel peaksid ühingud tagama, et töötasu põhi- ja muutuvkomponentide suhe sobib klientide huvide arvestamiseks: suur kvantitatiivsetel kriteeriumidel põhinev muutuvtasu võib soodustada tegevisiku suuremat keskendumist pigem lühiajalisele tulule kui kliendi parimatele huvidele. Peale selle peaksid kehtestatud tasustamispoliitika ja -tavad võimaldama paindliku muutuvtasude poliitika kasutamist, mis vajaduse korral sisaldab võimalust muutuvtasu mitte maksta.
18. Tulemuse hindamisel seoses muutuvtasu määramisega peaksid ühingud arvestama ka muid tegureid peale müüginähtu, sest see võib tekitada huvide konflikti, mis võib lõppkokkuvõttes klienti kahjustada. Seotud valitsejate töötasu kindlaksmääramisel võivad ühingud arvestada seotud valitseja eristaatust (tavaliselt on nad füüsilisest isikust ettevõtjana tegutsevad kaubandusagendid) ja vastavat riigisisest eripära.<sup>4</sup> Sellisel juhul tuleks ühingute tasustamispoliitikas ja -tavades siiski määratleda sobivad tegevisikute tulemuste hindamise kriteeriumid. Hinnang peaks tuginema kvalitatiivsetele kriteeriumidele, mis julgustavad tegevisikuid tegutsema kliendi parimates huvides.
19. Kui töötasu on tervikuna või osaliselt muutuvtasu, tuleks ühingute tasustamispoliitikas ja -tavades määratleda sobivad kriteeriumid, mida tuleb kasutada tegevisikute või ühingute huvide ja klientide huvide kooskõlastamiseks. Sealjuures peaksid ühingud kaaluma selliseid kvalitatiivseid kriteeriume, mis julgustavad tegevisikuid toimima kliendi parimates huvides.<sup>5</sup> Sellised kvalitatiivsed kriteeriumid on näiteks reguleerivate nõuete (eelkõige äritegevuse eeskirjade ja eriti tegevisiku poolt klientidele müüdü instrumentide sobivuse läbivaatamise) ja sisemenetluste järgimine, klientide õiglane kohtlemine ja klientide rahulolu.
20. Tegevisikute töötulemuste määramisel peaksid ühingud arvestama ka nende tegevuse tulemusi seoses äritegevuse eeskirjade järgimisega ja üldisemalt seoses kohustusega tegutseda oma klientide parimates huvides.

---

<sup>3</sup> Olukord, kus ühingud müüvad oma klientidele neile endale kuuluvaid finantsinstrumente, näiteks lihtaktsiaid, eelisaktsiaid, hübriidväärtpapereid ja võlakirju (kas ühingu endas või muus samasse kontserni kuuluvas üksuses).

<sup>4</sup> Seotud vahendajaid käsitlevad erieeskirjad võivad tugineda näiteks riigisisestele õigusaktidele, millega rakendatakse nõukogu 18. detsembri 1986. aasta direktiivi füüsilisest isikust ettevõtjana tegutsevate kaubandusagentide tegevust käsitlevate liikmesriikide õigusaktide ühtlustamise kohta (86/653/EMÜ).

<sup>5</sup> Kooskõlas kapitalinõuete direktiivi (CRD III) põhimõttega G, milles on sätestatud järgmine: „kui tasustamine on seotud töötulemustega, põhineb kogusumma üksikisiku ja asjaomase äriüksuse ning kogu krediitiasutuse töötulemuste hindamisel, kusjuures üksikisiku töötulemuste hindamisel võetakse arvesse finants- ja muid kriteeriume”.

21. Tasustamispoliitika ja -tavade kavandamise peaksid heaks kiitma tippjuhid või vajaduse korral järelevalvefunktsiooni täitjad, tuginedes vastavuskontrolli funktsiooni täitjate nõuannetele, ning seda peaksid rakendama asjakohaste funktsioonide täitjad, et soodustada ühingu tõhusat juhtimist. Tasustamispoliitika ja -tavade rakendamise ning kõikide nendega kaasneva võivate asjakohaste riskide ennetamise ja maandamise eest peaks vastutama tippjuhtkond.<sup>6</sup>
22. Peale selle tuleks ühingute tasustamispoliitika ja -tavade raames vastu võtta ja säilitada meetmed, mis võimaldavad tõhusalt kindlaks teha olukorrad, kus tegevusik ei toimi kliendi parimates huvides, ning võtta kasutusele parandusmeetmed.
23. Tegevusikutele tuleks kohe alguses selgesti teatada nende töötasu määramise kriteeriumid ja nende töötulemuste läbivaatamise etapid ning aeg. Kriteeriumid, mida ühingud kasutavad tegevusikute töötulemuste hindamiseks, peaksid olema kättesaadavad, arusaadavad ja dokumenteeritud.
24. Ühingud peaksid vältima liiga keerukate põhimõtete ja tavade kehtestamist (näiteks erinevate põhimõtete ja tavade kombineerimist või mitmetahulisi kavasid, mis suurendavad riski, et tegevusikute käitumine ei pruugi lähtuda klientide parimatest huvidest ja mis tahes kehtestatud kontrollimeetmed ei ole tõhusad klientide kahjustamise riski kindlakstegemiseks). Selle tagajärjel võivad lähenemisviisid olla järjekindlusetud ning vastavuskontrolli funktsiooni täitjatel ei pruugi olla tasustamispoliitikast täpset ülevaadet ega kontrolli selle üle. Käesolevate suuniste I lisas on esitatud illustreerivad näited tasustamispoliitikast ja -tavadest, mis tekitavad riske, mida võib nende keerukuse tõttu olla raske hallata, ning suure stiimuli müüa kindlaid tooteid.
25. Ühingutel peaks olema kirjalik tasustamispoliitika, mis tuleks korrapäraselt läbi vaadata.
26. Ühingud peaksid tagama, et organisatsioonimeetmetes, mille nad võtavad seoses uute toodete või teenuste turuletoomisega, arvestatakse nõuetekohaselt nende tasustamispoliitikat ja -tavasid ning riske, mis võivad selliste toodete ja teenustega kaasneva. Eelkõige peaksid ühingud enne uue toote turuletoomist hindama, kas toote turustamisega seotud tasustamiselemendid on kooskõlas ühingu tasustamispoliitika ja -tavadega ega tekita seega äritegevuse ja huvide konflikti riske. Ühingud peaksid selle menetluse nõuetekohaselt dokumenteerima.
27. Hea tava näited:
  - Makstava töötasu muutuvosa arvutatakse ja määratakse lineaarselt, mitte sõltuvalt nn kõik- või mitte-midagi-eesmärgi saavutamisest. Mõnel juhul otsustavad ühingud maksta muutuvtasu sobiva ajavahemiku jooksul mitmes osas, et arvestada pikaajalisi töötulemusi ja teha neile vastavaid kohandusi.
  - Ühing on muutuvtasu komponente põhjalikult muutnud. Töötasu muutuvkomponent põhineb nüüd kvalitatiivsetel kriteeriumidel ja kajastab täpsemalt töötajate soovitud käitumist, st kliendi parimates huvides toimimist.
  - Tegevusikute muutuvtasu arvutamise alusandmed on kõikide müüdavate toodete lõikes ühesugused ja sisaldavad kvalitatiivseid kriteeriume.

---

<sup>6</sup> Kooskõlas kapitalinõuete direktiivi (CRD III) põhimõttega C, milles on sätestatud järgmine: „krediitiasutuse juhtimisorgan kui järelevalvefunktsiooni täitja võtab vastu tasustamispoliitika üldised põhimõtted ja vaatab need korrapäraselt läbi ning vastutab tasustamispoliitika rakendamise eest”.

- Investeerimistähtajata avatud investeeringute korral lükatakse töötasu maksmine edasi mitme aasta võrra või kuni toote eest tasumiseni.
- Muutuvtasu maksmise võib viia vastavusse investeerimistähtajaga või edasi lükata tagamaks, et müüdava toote korral tõepoolest arvestatakse lõplikku tulu, mida klient tootelt saab, ja vajaduse korral tehakse kohandusi muutuvtasu määramisel.
- Töötajatele tehtavad maksed sõltuvad nii müüdüd toodete mahust kui ka tegelikust tulust, mida tooted kliendile sobiva ajavahemiku jooksul toovad. Sellisel juhul kasutatakse osutatud teenuse kvaliteedi mõõtmiseks finantsandmete hindamist.

28. Halva tava näited:

- Ühing on hakanud pakkuma nõustajatele spetsiaalset lisatasu, et julgustada kliente valima uusi fonditooteid, milles ühingul on erihuvi. Seejuures peab tegevisik sageli soovutama klientidele uutesse toodetesse investeerimiseks müüa tooteid, mida ta vastasel korral soovitaks neil säilitada.
- Juhid ja töötajad saavad suuri konkreetse tootega seotud preemiaid. Selle tulemusel müüb ühing seda kindlat toodet sõltumata sellest, kas see toode sobib konkreetsetele klientidele. Riskijuhhi hoiatusi eiratakse, sest investeerimistooted toovad ühingule suurt tulu. Tuvastatud riskide realiseerumise ajaks on tooted müüdüd ja lisatasud välja makstud.
- Kogu töötasu muutuvkomponent põhineb üksnes müügist ja sunnib tegevisikut rohkem keskenduma pigem lühiajalisele tulule kui kliendi parimatele huvidele.
- Tegevisikud tegelevad täiendava töötasu saamiseks kliendi portfelli kuuluvate finantsinstrumentide sageda ostmise ja müümisega, kaalumata sellise tegevuse sobivust kliendi jaoks. Samuti ei arvesta tegevisikud, kas toode sobib kliendile, vaid keskenduvad lühikesse investeerimistähtajaga toodete müümisega, et saada tasu toote lühikesse aja jooksul toimuvalt reinvesteeringust.

## V.II. Tasustamispoliitika ja –tavade riskide ohjamine

29. Kavandatud tulemuste tagamiseks peaksid ühinged kehtestama oma tasustamispoliitika ja -tavade järgimiseks piisavad ohjemeetmed. Neid peaks rakendama kogu ühingu ja need tuleks korrapäraselt läbi vaadata. Ohjemeetmed peaksid sisaldama kliendile osutatava teenuse kvaliteedi hindamist, näiteks telefonimüügiga seotud kõnede jälgimist, nõuannete ja klientidele pakutavate portfelli sobivuse valikulist kontrollimist või muude kliente käsitlevate dokumentide korrapäraselt läbivaatamist.
30. Kui tasustamispoliitika ja -tavade eripära tõttu võidakse klientidele tekitada potentsiaalset või tegelikku kahju, peaksid ühinged võtma asjakohaseid meetmeid äritegevuse ja huvide konflikti võimalike riskide ohjamiseks, vaadates selle eripära läbi ja/või seda muutes, ning kehtestama sobivad ohjemeetmed ja aruandlusmehhanismid, et leevendada äritegevuse ja huvide konflikti võimalikke riske.
31. Ühinged peaksid tagama, et kogu ühingu või kontsernis on kehtestatud nõuetekohased ja läbipaistvad aruandlusahelad, mis aitaksid kiirendada MiFID-is sisalduvate äritegevuse ja huvide konflikti nõuete eiramise küsimustega tegelemist.



32. Enne kui tasustamispoliitikat ja -tavasid tegevisikute suhtes kohaldatakse, tuleks nende kavandamise menetlusse kaasata vastavuskontrolli funktsiooni täitjad. Tasustamispoliitika ja -tavade kavandamise ja heakskiitmise menetluse kontrollimiseks peaksid vastavuskontrolli funktsiooni täitjad veenduma, et ühingud täidavad MiFID-is sisalduvaid äritegevuse ja huvide konflikti nõudeid, ning neil peaks olema juurdepääs kõikidele asjakohastele dokumentidele. Kontrollifunktsiooni täitjad peaksid olema sõltumatud äriüksusest, mille üle nad järelevalvet teostavad, neil peaksid olema vajalikud volitused ning nende töötasu peaks vastama nende ülesannetega seotud eesmärkidele, sõltumata kontrollitavate tegevusvaldkondade tulemustest.<sup>7</sup>
33. Ühingu tasustamispoliitikat ja -tavasid peaksid täielikult toetama ka tippjuhid või vajaduse korral järelevalvefunktsiooni täitjad – see võimaldab võtta vajalikud meetmed tagamaks, et tegevisikud huvide konflikti ja äritegevusega seotud tegevuspõhimõtteid ja menetlusi tegelikult järgivad.
34. Kui investeerimisteenuste osutamine antakse edasi, peaksid ühingud lähtuma kliendi parimatest huvidest. Kui ühing soovib kasutada teenuste osutamiseks teist ühingut, peaks ta kontrollima, et teise ühingu tasustamispoliitika ja -tavad on kooskõlas käesolevate suunistega.
35. Hea tava näited:
- Ühing kasutab äritegevuse kvaliteedi jälgimiseks mitmesugust teavet ja müügistruktuuri, sealhulgas suundumuste ja algpõhjuste analüüsi, et teha kindlaks suurema riskiga valdkonnad ning toetada müügi jälgimisel riskipõhist lähenemisviisi, pöörates tähelepanu eelkõige heade töötulemustega tegevisikutele. Ühing tagab, et analüüsitulemused dokumenteeritakse ja neist antakse tippjuhtkonnale aru ning esitatakse ka parandusmeetmete ettepanekud.
  - Ühing kasutab teabe kogumise vahendeid, et hinnata investeerimistulu, mida kliendid on mitmesuguste ajavahemike jooksul saanud seoses muutuvtasu saavate tegevisikute osutatavate investeerimisteenustega. Hea tavaga on see siis, kui muutuvtasu maksmise tegurina kasutatakse müügieesmärkide asemel sellise teabe hindamist.
  - Ühing hindab igal aastal, kas tema kasutatavad teabehaldusvahendid piisavalt arvestavad kvalitatiivseid andmeid, mida on vaja tegevisikutele makstava muutuvtasu kindlaksmääramisel.
  - Oma motivatsioonisüsteemide nõuetekohasuse hindamiseks kasutab ühing programmi, millega vahetult pärast vahetu müügitehingu toimumist, mille korral ühing ei saa jälgida salvestatud vestlusi nagu telefonimüügi korral, pööratakse klientide valimi poole ja kontrollitakse, kas müügitöötaja käitlus ausalt, õiglaselt ja professionaalselt ning kooskõlas kliendi parimate huvidega.
  - Tunnistatakse, et suurt tasu saavate ja heade töötulemustega isikute korral võib risk olla suurem, mille tõttu toimub nende suhtes lisakontroll; vastavuskontrolli suunamiseks kasutatakse näiteks varasemate vastavuskontrollide tulemusi, kaebusi või tühistamiste teavet. Tulemused mõjutavad tasustamispoliitika ja -tavade kavandamist/läbivaatamist.
36. Halva tava näited:

---

<sup>7</sup> Vt ESMA „Suunised finantsinstrumentide turgude direktiivis (MiFID) sätestatud vastavuskontrolli funktsiooni käsitlevate nõuete teatavate aspektide kohta” [ESMA/2012/388] ja Euroopa Pangandusjärelevalve juhtimiskorralduse suunised.

- Ühing tugineb muutuvtasu hindamise kriteeriumina peamiselt kvantitatiivsetele andmetele.
  - Ühing ei jälgi, hinda ega enneta riske, mis tulenevad asjaolust, et osa muutuvtasust või kogu muutuvtasu põhineb kvantitatiivsetel andmetel.
  - Tippjuhtkond on kehtestanud ühingu mitu strateegilist eesmärki, mis tuleb saavutada teataval aastal. Kõik eesmärgid keskenduvad üksnes rahalistele või ärilistele aspektidele, arvestamata võimalikku kahju ühingu klientidele. Tasustamispoliitika vastab nendele strateegilistele eesmärkidele ning seepärast pööratakse selles suurt tähelepanu lühiajalistele rahalistele ja ärilistele eesmärkidele.
  - Tasustamispoliitika ja -tavade hoolikast kavandamisest ja hindamisest hoolimata kahjustavad teatavad tegevuspõhimõtted ja tavad siiski kliente, tekitades riske, mis tuleb tuvastada ja mida on vaja leevendada.
37. Käesolevate suuniste I lisas on esitatud illustreerivad näited tasustamispoliitikast ja -tavadest, mis tekitavad suure motivatsiooni müüa kindlaid tooteid ja mille korral ühingutel on seega keeruline tõendada MiFID-i nõuete täitmist. Ühinged peaksid oma tasustamispoliitika ja -tavade kavandamisel ja rakendamisel arvestama nimetatud näidetega kaasnevaid äritegevuse ja huvide konflikti riske.

### **V.III Tasustamispoliitika ja -tavade pädevate asutuste poolse järelevalve ning jõustamise suunised**

38. Kui pädevad asutused leiavad oma järelevalveülesandeid teostades tõendeid halvast tavast, millega rikutakse MiFID-is kohalduvat seoses käesolevate suunistega, peaksid nad kaaluma asjakohaste meetmete võtmist.
39. Pädevad asutused peaksid läbi vaatama, kuidas ühinged kavatsevad oma tasustamispoliitikat ja -tavasid järgida, rakendada ja säilitada ning kuidas võetakse sellega seoses asjakohased meetmed klientide parimate huvide tagamiseks.

## **I lisa. Illustreerivad näited tasustamispoliitika ja -tavade kohta, millega kaasnevad vastuolud, mida võib olla raske hallata**

Tasustamise teatud asjaolude korral (näiteks tasu alused, tegevisikute vahelise töötulemustel põhineva konkurentsi tekitamine) on risk kliente potentsiaalselt kahjustada suurem kui teiste korral (eriti kui need sisaldavad elemente, mis on kavandatud eesmärgiga mõjutada tegevisikute, eelkõige müügi personali käitumist). Suur risk esineb näiteks järgmistes tasustamispoliitikates ja -tavades, mida on üldiselt raske hallata ning mille korral on ühingutel keeruline tõendada MiFID-i nõuete täitmist:

1. Stimulid, mis võivad mõjutada tegevisikuid müüma (või peale suruma) teatavate toodete asemel pigem mõnda teist toodet või tooteliiki või tegema investori jaoks ebavajalikke/ebasobivaid ostu- või müügitehinguid: eelkõige olukorrad, kus ühing toob turule uue toote või surub peale kindlat toodet (näiteks n-ö käesoleva kuu tooteid või ühingu siselised tooteid) ning motiveerib tegevisikuid seda konkreetset toodet müüma. Kui stimulid on eri liiki toodete korral erinevad, esineb suur risk, et tegevisikud eelistavad müüa muude toodete asemel selliseid tooteid, millega kaasneb suurem töötasu, arvestamata seejuures nõuetekohaselt kliendi parimaid huvisid.
  - a. Näide. Ühingu tasustamispoliitika ja -tavad on seotud üksiktoodete müügiga, mille korral tegevisikutele pakutakse sõltuvalt nende müüdnud kindlast tootest või tooteliigist eri tasemel stimuleid.
  - b. Näide. Ühingu tasustamispoliitika ja -tavad on seotud üksiktoodete müügiga, mille korral pakutakse tegevisikutele mitme toote suhtes samal tasemel stimuleid. Kindlal piiratud ajal, mis ühtib reklaami- või turundustegevusega, suurendab ühing aga konkreetsete toodete müügi stimuleid.
  - c. Näide. Stimulid, mis võivad mõjutada tegevisikuid (kelle töötasu võib näiteks koosneda üksnes vahendustasudest) müüma äriühinguna asutatud fondide asemel usaldusfondide osakuid – kui mõlemad tooted sobivad kliendile ühtmoodi –, sest usaldusfondide korral on vahendustasud märgatavalt suuremad.
2. Sobimatud nõuded, mis mõjutavad lisatasude maksmist: tasustamispoliitika ja -tavad, mis sisaldavad näiteks nõuet saavutada mitmesuguste toodete korral minimaalne müügitase, et lisatasu üldse saada, ei ole tõenäoliselt kooskõlas kohustusega toimida kliendi parimates huvides. Tingimused, mis tuleb enne lisatasude maksmist täita, võivad mõjutada tegevisikut tegema sobimatuid müügitehinguid. Näiteks juhul, kui müügi eest on võimalik saada preemiat ainult siis, kui on täidetud iga eri tooteliigi suhtes kehtestatud miinimumeesmärgid, võib see mõjutada sobivate toodete soovitamist. Teine näide on olukord, kus teenitud preemiat või lisatasu vähendatakse, sest täidetud ei ole teised eesmärgid või künnised.
  - a. Näide. Ühingu tegevisikud müüvad mitmesuguseid klientide eri vajadustele vastavaid tooteid, mis jagunevad vastavalt klientide vajaduste kolme klassi. Tegevisikud võivad saada lisatasu iga müüdnud toote eest, ent iga kuuajalise perioodi lõpus jäetakse lisatasu maksmata, kui nad ei ole täitnud vähemalt 50% iga klassi müügieesmärgist.
  - b. Näide. Ühing müüb tooteid, millel on mitmesugused valikulised lisavõimalused. Tegevisikud saavad lisatasu kogu müügi eest ja täiendava makse juhul, kui klient ostab lisavõimalusi. Iga kuuajalise perioodi lõpus jäetakse aga lisatasu maksmata, kui vähemalt 50% müüdnud toodetest ei hõlmanud lisavõimalusi.

3. Selline muutuvtasu, mille korral tegevisikute põhipalka muudetakse (suuremaks või väiksemaks) vastavalt müügieesmärkide täitmise tulemustele: sellisel juhul võib kogu tegevisiku põhipalk olla sisuliselt muutuvtasu.

a. Näide. Ühing vähendab märgatavalt tegevisiku põhipalka, kui ta ei täida kindlaid müügieesmärke. Seetõttu esineb risk, et sellise tulemuse vältimiseks teeb isik sobimatuid müügitehinguid. Samamoodi võib põhipalga ja sellega seotud eeliste suurendamine olla tegevisikute jaoks suur stiimul teha müügitehinguid.

4. Tasustamispoliitika ja -tavad, millega pakutakse ebaoproportsionaalset tulu ebaoluliste müügitehingute eest: risk on suurem juhul, kui tegevisikud peavad enne lisatasu teenimist või stiimulite suurendamist saavutama minimaalse müügitaseme. Teine näide on sellised kavad, mis hõlmavad nn kasvavaid preemiaid, mille korral teatava künnise ületamisel suureneb teenitud preemia. Mõnel juhul makstakse lisatasu tagasiulatuvalt, tuginedes ainult künnist ületava müügi asemel kogu müügile, mis võib luua tegevisikutele märkimisväärse stiimuli müüa teatavate asjaolude korral kindlaid tooteid.

a. Näide. Ühing maksab tegevisikutele iga toote eest, mis kvartali jooksul müüakse, kasvavat preemiat järgmiselt:

- |                       |                              |
|-----------------------|------------------------------|
| • 0–80% eesmärgist    | makseid ei tehta             |
| • 80–90% eesmärgist   | 50 eurot müügitehingu kohta  |
| • 91–100% eesmärgist  | 75 eurot müügitehingu kohta  |
| • 101–120% eesmärgist | 100 eurot müügitehingu kohta |
| • > 120% eesmärgist   | 125 eurot müügitehingu kohta |

See näide võib kehtida ka juhul, kui tegevisik saab suureneva osa vahendustasust või saadud tulust.

b. Näide. Ühing kasutab samasugust kasvavat skaalat kui näites d1 kirjeldatud ühing, ent müügitehingu kohta tehtavate maksete suurendamist kohaldatakse tagasiulatuvalt kogu kvartali jooksul toimunud müügile, nt eesmärgist 91% ületamisel suurenevad seni kogunenud lisamaksed (50 eurot müügitehingu eest) 75 euroni müügitehingu kohta. See tekitab mitu n-ö murdepunkti, mille korral kõrgemasse tasuvahemikku jõudmiseks vajaliku ühe täiendava müügitehingu kaasnab lisatasu ebaoproportsionaalne suurenemine.