
BELONINGSBELEID PERSIST

Algemeen

Het principe van het beloningsbeleid is het aantrekken en behouden van deskundige en integere professionals, die de lange termijndoelstelling van zowel Persist als haar cliënten kunnen vervullen.

Deze principes van het door Persist gevoerde beloningsbeleid zijn gericht op bestuurders, medewerkers en met Persist verbonden derden van wie de beloning voor een deel bestaat of kan bestaan uit een variabel deel. Persist voert een zorgvuldig en beheerst beloningsbeleid dat in lijn is met haar strategie en risicobereidheid, doelstellingen en waarden echter duurzaamheid speelt geen rol. Behalve met het belang van de cliënt wordt rekening gehouden met de lange termijn belangen van Persist, het maatschappelijke draagvlak en het risico van ongewenst prikkels.

Beloningsbeleid

Het beloningsbeleid voor de directie wordt vastgesteld door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders. De vaste en variabele beloning van medewerkers en derden wordt met inachtneming van het beloningsbeleid bepaald door de directie. Hierbij geldt dat de variabele beloning van medewerkers en derden afhankelijk is van de verrichte werkzaamheden en de hiermee behaalde vooraf bepaalde doelstellingen.

ESMA richtlijnen

Ten einde te voldoen aan de ESMA richtsnoeren over het beloningsbeleid heeft Persist de volgende punten geïmplementeerd:

1. Persist heeft geen eigen beleggingsfondsen of andere financiële producten, (geen self-placement).
2. Het vaste personeel krijgt alleen een vast salaris en geen bonus.

3. Verbonden agenten krijgen geen bonus.
4. Er vindt jaarlijks een evaluatiegesprek plaats met de Verbonden Agenten. Hierbij wordt ook gekeken naar de mate waarin de VA de gedragsregels naleeft, zich houdt aan in- en externe procedures, de geschiktheid van de aanbevolen instrumenten toetst en in het algemeen het belang van de cliënt weegt. Wanneer de uitkomst van deze evaluatie negatief uit valt, kan dit repercussies hebben voor zijn of haar beloning dan wel voor de continuering van de samenwerking.
5. De directieleden hebben minimaal eens per maand een formeel overleg en dagelijks contact. Hierbij wordt met regelmatig de geschiktheid van de beleggingsproducten en alle facetten van de markt en ons bedrijf besproken die van invloed kunnen zijn op het belang van de cliënten.

Om het klantenbelang te behartigen wordt o.a. gekeken naar het handelsvolume, het rendement (in relatie tot de markt en tot de andere klanten), eventuele klachten, het aantal contactmomenten en het aantal fysieke ontmoetingen (aan tafel zitten). Ook vindt er een kruisbestuiving plaats waarbij de ene managing partner klantengesprekken bijwoont van de andere managing partner of van een verbonden agent.