

Riktlinjer för incitament

Antagen:	Ansvarig:	Version:	Intern/extern:
8.0 = 2018-11-05	Compliancefunktionen	7.0 = 2018-04-23 6.0 = 2017-11-13 5.0 = 2017-04-24 4.0 = 2016-06-27 3.0 = 2016-04-18 2.0 = 2015-03-02 1.0 = 2014-03-17	Intern

1. Hantering av nya incitament

Innan en ny form av ersättning ska betalas ut eller tas emot samt inför att nya affärsförhållanden ska upprättas och nya avtal skrivs under, ska Institutet utvärdera om nya incitament kommer att uppstå. I detta arbete ska Institutet identifiera, klassificera och utvärdera incitament. Dessa tre steg ska vara genomförda innan transaktionen av incitament företas eller Institutet binds att genomföra transaktioner av incitament.

2. Identifiering

Institutet kontrollerar årligen huruvida nya incitament betalas ut eller tas emot.

Kontroll av om nya incitament betalas ut eller tas emot ska även genomföras vid upprättande av nya projekt eller inför undertecknande av nya avtal.

Betalningar som ska identifieras är sådana ersättningar som Institutet erhåller eller betalar ut i anknytning till tillhandahållandet av en investeringstjänst eller sidotjänst.

3. Klassificering

När nya incitament har identifierats klassificeras de i enlighet med gällande lagar och föreskrifter. Incitament kan vara av följande tre klasser:

- Klass 1. Sådant incitament som betalas eller ges till eller av kunden eller en person för kundens räkning.
- Klass 2. Sådant incitament som betalas eller ges till eller av en tredje part eller en person som agerar för tredje part. Betalningar ska anses vara av denna klass om de betalas av eller till en tredje part och inte uppfyller kraven för att anses vara av klass 3.
- Klass 3. Sådana faktiska avgifter som 1) möjliggör eller krävs för att tillhandahålla tjänsten, till exempel depåkostnader, avvecklings- och växlingsavgifter, lagstadgade avgifter, och 2) som genom sin art inte kan strida mot företagets förpliktelser att tillvarata sina kunders bästa intressen.

För vägledning i frågan om huruvida en betalning ska anses vara av denna klass bör följande beaktas:

1. Kan tjänsten tillhandahållas även om betalningen inte sker?
2. Är betalningen av olika storlek beroende på vilken tjänst eller produkt som kunden erbjuds? Vidare, är betalningen önskvärd för Institutet eller påverkar Institutets vinst?

För att anses vara av klass 3 måste betalningen ske från Institutet till den tredje parten.

4. Utvärdering

4.1 krav för att få ta emot incitament

När SIP erbjuder investeringstjänster eller sidotjänster till sina kunder får inte SIP tillhandahålla eller tar emot ersättning, eller tillhandahålla eller tar emot förmåner till eller från någon annan än kunden. Om SIP kan påvisa att tjänstens kvalitet förhöjs för kunden och om det är klargjort att kundens intressen inte påverkas negativt till förmån för SIP så kan incitamentet ändå få ges eller tas emot. Dock aldrig vid portföljförvaltning eller oberoende investeringsrådgivning.

SIP måste kunna påvisa att alla ersättningar eller förmåner som tillhandahålls eller tas emot av institutet är utformade för att höja kvaliteten på investeringstjänsten eller sidotjänsten till kunden genom att

1. föra en intern förteckning över alla ersättningar och förmåner som institutet tillhandahåller eller tar emot av en tredje part i samband med tjänsterna och
2. dokumentera hur de ersättningar och förmåner som institutet tillhandahåller eller tar emot, höjer kvaliteten på de tjänster som tillhandahålls kunden. Institutet ska även dokumentera de åtgärder som det vidtar för att se till att dess förutsättningar att uppfylla sina skyldigheter att agera hederligt, rättvist och professionellt i enlighet med kundens bästa intresse inte försämras.

4.2 Utvärdering av hur incitamenten förhöjer tjänstens kvalitet

Alla incitament ska utvärderas av Institutet. Det ska utvärderas om:

- a) kunden får information om incitamenten på ett korrekt sätt och
- b) betalningen av avgiften eller kommissionen eller tillhandahållandet av naturaförmånen är utformad för att höja kvaliteten på den berörda tjänsten till kunden och
- c) inte hindrar företaget från att uppfylla sin skyldighet att tillvarata kundens intressen.

En betalningsström som utvärderats en gång behöver inte utvärderas vid varje betalning utan endast om en förändring sker i betalningsströmmen.

Vid utvärderingen av om kunden erhåller den information om incitamentet som kunden har rätt till se avsnitt 6 nedan.

För att ett incitament ska anses vara utformat för att höja kvaliteten på tjänsten måste följande villkor vara uppfyllda:

1. Ersättningen eller förmånen är motiverad genom att kunden tillhandahålls en extra tjänst eller en tjänst på en högre nivå. Detta kräver också att den extra tjänsten står i proportion till storleken på den ersättning/förmån som Institutet erhåller.

2. Ersättningen eller förmånen ger en påtaglig fördel för kunden.
3. Om Institutet erhåller en löpande ersättning/förmån så ska denna motiveras genom tillhandahållandet av en löpande förmån/tjänst även till kunden. En ersättning eller en förmån till Institutet ska inte anses vara godtagbar om tjänsten påverkas eller snedvrids på grund av ersättningen eller förmånen.

Vid utvärdering av om incitamentet hindrar Institutet från att tillvarata kundernas intressen ska följande faktorer vara vägledande:

- Huruvida incitamentet är av engångsnatur.
- Åtgärder vidtagna av Institutet för att motverka att kundens intressen inte tillvaratas.

5. Ansvar

Institutets riktlinjer om hantering av incitament fastställs av Institutets styrelse. VD kan vid behov göra löpande uppdateringar av riktlinjerna. VD ansvarar för arbetet med identifiering, klassificering och utvärdering av nya incitament genomförs i enlighet med riktlinjen.

Funktionen för regelefterlevnad ska vid behov, dock minst vart annat år, kontrollera att dessa riktlinjer efterlevs. Funktionen för regelefterlevnad ska även delta i arbetet med identifiering, klassificering och utvärdering av nya incitament.

6. Information till kunder

För de typer av incitament som Institutet ger till eller erhåller från tredje part och som inte, till sin natur, utesluter att Institutet kan tillvarata sina kunders bästa intressen, gäller att Institutet ska informera sina kunder om incitamenten. Informationen ska omfatta incitamentets förekomst, art och storlek alternativt det sätt på vilket storleken beräknas.

SIP kan informera kund om Institutets incitament i en sammanfattning, summerad information.

6.1. Summerad information

Vid varje tillfälle en investeringstjänst erbjuds till en kund lämnas summerad information om de incitament Institutet ger till eller erhåller från tredje part och som inte, till sin natur, utesluter att Institutet kan tillvarata sina kunders bästa intressen.

Den summerade informationen ska delges kunden innan kunden köper tjänsten eller produkten.

Innehållet i den summerade informationen ska ge kunden möjlighet att,

- relatera informationen om incitament till den aktuella tjänsten och/eller produkten,
- ta ett informerat beslut om att denne önskar ta del av tjänsten eller köpa produkten, och
- ta beslut om huruvida denne önskar ta del av Institutets detaljerade information om incitament.

Den summerade informationen ska delges kunden på ett varaktigt medium som också tillåter Finansinspektionen att granska Institutets regelefterlevnad. Informationen ska vara tydlig, korrekt och förståelig. Informationen får inte formuleras på ett svårtolkat eller missvisande sätt. I den summerade informationen ska kunden alltid informeras om att detaljerad information kan erhållas från Institutet. Kunden ska informeras om att en sådan förfrågan kan ställas till Institutet via e-postadressen info@sipnordic.se.

6.2. Detaljerad information till kunder

För att på förfrågan kunna ge kunder detaljerad information om incitament ska Institutet hålla en aktuell lista på incitament i anknytning till varje tjänst. Information om icke-monetära ersättningar ska innehålla en uppskattning av värdet på ersättningen. När förfrågan om detaljerad information ställs av en kund ska VD i samråd med funktionen för regelförfarande informeras och handlägga ärendet. Svar ska utformas enligt mall i Bilaga 2 till denna riktlinje.

6.3. Arkivering av information

Den information som lämnas till kunder om incitament ska arkiveras. Detta innebär att varje version av informationen sparas på server R:

<p>Från kunder till SIP Nordic Fondkommission AB</p>	<ul style="list-style-type: none"> - säljcourtage - ränta som belöper på kunders medel. Betalas via SEB som custodian. - förvaltningsavgift - resultatbaserad avgift 	<ul style="list-style-type: none"> - utförande av order - förvaring - portföljförvaltning - portföljförvaltning
<p>Från SIP Nordic Fondkommission AB till dess kunder</p>	<ul style="list-style-type: none"> - rabatt på avgifter och andra kostnader i samband med transaktioner med finansiella instrument - försäljning på andrahandsmarknaden avseende dess anknutna ombuds kunders värdepapper - värdering av värdepapper 	<ul style="list-style-type: none"> - rådgivning, utförande av order - utförande av order, mottag. och vidarebefordran - rådgivning, mottag. och vidarebefordran, förvaring
<p>Från SIP till tredjepartsdistributörer</p>	<ul style="list-style-type: none"> - ersättning baserad på den volym som placerats av distributörens kunder - utbildningar, t.ex. produkter (specifika och generellt) och kundrelationer - tillhandahållande av marknadsanalyser administration och förvaring av värdepapper för distributörens kunders räkning - marknadsföringsmaterial - bevakning av förfall av och kuponger för värdepapper tillhörande distributörens kunder - produktuppföljning 	<ul style="list-style-type: none"> - utförande av order - utförande av order - utförande av order - utförande av order - utförande av order - utförande av order
<p>Från tredje part till anknutna ombud till SIP Nordic</p>	<ul style="list-style-type: none"> - ersättning baserad placerad volym i en emission av strukturerade produkter - utbildningar om produkter 	<ul style="list-style-type: none"> - rådgivning, utförande av order - rådgivning, utförande av order

Klassificering

Klass 1

Från kunder till SIP Nordic Fondkommission AB	<ul style="list-style-type: none">- säljcourtage- ränta som belöper på kunders medel. Betalas via SEB som custodian- förvaltningsavgift- resultatbaserad avgift	<ul style="list-style-type: none">- utförande av order- förvaring - portföljförvaltning
Från SIP Nordic Fondkommission AB till dess kunder	<ul style="list-style-type: none">- rabatt på avgifter och andra kostnader i samband med transaktioner med finansiella instrument- försäljning på andrahandsmarknaden avseende dess anknutna ombuds kunders värdepapper- värdering av värdepapper	<ul style="list-style-type: none">- rådgivning, utförande av order - utförande av order, mottag. och vidarebefordran- rådgivning, mottag. och vidarebefordran, förvaring

Klass 2

Från SIP Nordic Fondkommission AB till dess anknutna ombud	<ul style="list-style-type: none">- ersättning baserad på den volym som placerats av ombudets kunder i en emission av strukturerade produkter- utlåning av hårdvara, t.ex. datorer- utbildningar, i t.ex. compliance, produkter (specifika och generellt) och kundrelationer- tillhandahållande av marknadsanalyser- administration och förvaring av värdepapper för ombudens kunders räkning- marknadsföringsmaterial- ersättning för placerad volym överskridande standardersättning- produktuppföljning - bevakning av förfall av värdepapper och kuponger för värdepapper tillhörande ombudets kunder	<ul style="list-style-type: none">- rådgivning, mottag. och vidare - rådgivning, mottag. och vidare.- rådgivning, mottag. och vidare - rådgivning, mottag. och vidare - rådgivning, mottag. och vidare- rådgivning, mottag. och vidare - rådgivning, mottag. och vidare- rådgivning, mottag. och vidare
---	---	--

Från SIP till tredjepartsdistributörer	- ersättning baserad på den volym som placerats av distributörens kunder	- utförande av order
	- utbildningar, t.ex. produkter (specifika och generellt) och kundrelationer	- utförande av order
	- tillhandahållande av marknadsanalyser administration och förvaring av värdepapper för distributörens kunders räkning	- utförande av order
	- marknadsföringsmaterial	- utförande av order
	- bevakning av förfall av och kuponger för värdepapper tillhörande distributörens kunder	- utförande av order
	- produktuppföljning	
Från tredje part till anknutna ombud till SIP Nordic	- ersättning baserad placerad volym i en emission av strukturerade produkter	- rådgivning, mottag. och vidare
	- utbildningar om produkter	- rådgivning, mottag. och vidare

Klass 3

Från produktbolag/konstruktör till SIP Nordic Fondkommission AB	- ersättning baserad på placerad volym i varje emission av strukturerade placeringsprodukter	- rådgivning, utförande av order
	- utbildningar om produkter och aktuella makroekonomiska frågor	- utförande av order
Från bolag inom SIP Nordic-koncernen till SIP Nordic Fondkommission AB	- utförande av rådgivning för SIP Nordic Fondkommission AB:s räkning	- rådgivning
Från SIP Nordic Fondkommission AB till andra bolag inom SIP Nordic-koncernen	- administrativt arbete för de andra bolagens räkning	- utförande av order, förvaring
	- utför transaktioner åt andra koncernbolag för deras kunders räkning	- utförande av order

Utvärdering

Nedan utvärderas och motiveras de incitament som förekommer på SIP och som inte ges direkt från kund till SIP eller från SIP till kund.

1. Från SIP Nordic till dess anknutna ombud
 - SIP Nordic tillhandahåller anknutna ombud med provisionsersättning när de ger råd. Detta motiveras med att rådgivarna tillhandahåller kunderna investeringsrådgivning som de inte tar betalt av kunden för. Rådgivarna tillhandhåller kundvårdande service och den ersättning som rådgivaren får står i proportion till den löpande rådgivning som tillhandahålls kunden. Kunden informeras tydligt om att ersättningen förekommer ner på detaljerad produktnivå och på så vis får kunden alltid tydligt se vilket kostnadsuttag som rådgivaren gör. Den ersättning som rådgivarna erhåller motsvarar den ersättning som andra strukturerade produkter ger och därmed torde incitamentet för rådgivaren att välja SIP:s produkter inte drabba kunden. SIP är noga med att tillåta att investeringsrådgivarna rådgör kring andra produktleverantörers produkter också. Därtill finns en möjlighet att rådge kring diverse fonder.
2. Från SIP till tredjepartsdistributörer
 - SIP Nordic tillhandahåller tredjepartsdistributörer provisionsersättning när de ger råd om SIP:s produkter. Detta motiveras med att rådgivarna tillhandahåller kunderna investeringsrådgivning som de inte tar betalt av kunden för. Rådgivarna tillhandhåller kundvårdande service angående produkten samt i övrigt och den ersättning som rådgivaren får står i proportion till den löpande rådgivning som tillhandahålls kunden. Kunden ska informeras tydligt om att ersättningen förekommer ner på detaljerad produktnivå och på så vis får kunden alltid tydligt se vilket kostnadsuttag som rådgivaren gör. Den ersättning som rådgivarna erhåller motsvarar den ersättning som andra strukturerade produkter ger och därmed torde incitamentet för rådgivaren att välja SIP:s produkter inte drabba kunden.
3. Från tredje part till anknutna ombud till SIP Nordic
 - Tredje part betalar ut provisionsersättning när SIP:s anknutna ombud ger råd baserat på den tredje partens produkter. Ersättningen motiveras med att rådgivarna tillhandahåller kunderna investeringsrådgivning som de inte tar betalt av kunden för. Rådgivarna tillhandhåller kundvårdande service och den ersättning som rådgivaren får står i proportion till den löpande rådgivning som tillhandahålls kunden. Kunden informeras tydligt om att ersättningen förekommer ner på detaljerad produktnivå och på så vis får kunden alltid tydligt se vilket kostnadsuttag som rådgivaren gör. Den ersättning som rådgivarna erhåller motsvarar den ersättning som andra strukturerade produkter har och därmed torde incitamentet för rådgivaren att välja tredje parts produkter inte drabba kunden.
4. Från handelsmotpart (investmentbank) till SIP Nordic

- Handelsmotparter betalar ut provisionsersättning till SIP Nordic när SIP Nordic placerar och markandsför dess finansilla instrument. Detta motiveras med att SIP Nordic tillhandahåller kunderna olika tjänster som de inte tar betalt av kunden för. SIP Nordic tillhandahåller kundvårdande service såsom förvaringsdepåer, utbildningar, seminarier och produktsupport. Kunden informeras tydligt om att ersättningen förekommer ner på detaljerad produktnivå och på så vis får kunden alltid tydligt se vilket kostnadsuttag som SIP Nordic gör. Den ersättning som SIP Nordic erhåller motsvarar den ersättning som andra strukturerade produktbolag har och därmed torde incitamentet för SIP Nordic att välja en viss handelsmotparts produkter inte drabba kunden.
5. Ersättning från produktbolag till SIP Nordic och anknutna ombud, ersättning från SIP Nordic (i egenskap av produktbolag) till tredjepartsdistributörer samt ersättning för placerad volym överskridande standardersättning, bör värderas som särskild grupp av ersättningar. Betalas ersättning till tredjepartsdistributörer ut i anknytning till tillhandahållandet av en tjänst?
- Ersättningen till tredjepartsdistributörer har främst till syfte att möjliggöra distribution av företagets produkter till slutkunder som önskar dem och att möjliggöra för distributören att genom god rådgivning distribuera Institutets produkter till kunder för vilka de är lämpliga. En god rådgivning tar tid och är kostnadskrävande. Information om dessa incitament får kunderna via produktbroschyrer. Betalningen av ersättningarna i denna grupp hindrar inte Institutet från att tillvarata sina kunders intressen. Relevant är även att betalningen av ersättning, i princip, är densamma på hela marknaden för nu aktuella produkter. Förekomsten av kontant ersättning till tredjepartsdistributörer från produktbolag via Institutet kan dock leda till intressekonflikter mellan kunden och tredjepartsdistributören. Det kan visserligen ifrågasättas i vilken mån Institutet ansvarar för att hantera denna sist nämnda intressekonflikt men Institutet har för att kvalitetssäkra distributionen via tredjepartsdistributörer upprättat en riktlinje för uppföljning av tredjepartsdistributionen.
 - Ersättning till tredjepartsdistributörer över vilka Institutet inte har kontroll höjer kvaliteten på den tjänst som tillhandahålls. Ersättningen möjliggör distribution av Institutets produkter och ersättningen till tredjepartsdistributören är marknadsmässig.
 - Ersättning från produktbolag, via Institutet, till Institutets anknutna ombud har utformats för att möjliggöra distribution till kunder genom god rådgivning.. För att säkerställa att kundernas intressen inte åsidosätts tillämpar Institutet en väl utvecklad riktlinje och rutin för rådgivning och lämplighetsbedömning av ombudens kunder. Information om denna grupp av incitament får kunder via teckningsbroschyr och andra informationsdokument under rådgivningsprocessen.
 - Om Institutets anknutna ombud, i detta sammanhang, betraktas som en del av Institutet, tar Institutet vid tillhandahållandet av rådgivning emot incitament från produktbolag, som då inte betalas ut via Institutet, baserat på den volym som

placerats av ombudens kunder. Denna ersättning bör värderas på samma sätt som incitamenten nämnda i föregående stycke.

6. Ersättningar från SIP Nordic till anknutna ombud och tredjepartsdistributörer i form av utbildningar, tillhandahållande av marknadsanalyser, marknadsföringsmaterial, administration och förvaring av värdepapper för ombudens kunders räkning, bör värderas som en särskild grupp av ersättningar. Vad gäller denna grupp kan konstateras att den teoretiska konsekvensen av att ersättningen lämnas är dels att mottagarna av ersättningen ökar sin kunskap och att den service som erbjuds kunder i form av t.ex. administration ökar. Denna grupp av ersättningar är utformad för att öka kvaliteten i de tjänster som erbjuds SIP Nordics kunder.

SIP Nordics intresse att erbjuda utbildningar, marknadsanalyser, administration och förvaring av hög kvalitet ligger i linje med kundens intressen att erhålla en tjänst av hög kvalitet. Denna grupp av ersättningar hindrar på så vis inte Institutet från att ta tillvara sina kunders intressen.

- Tillhandahållandet av marknadsföringsmaterial har utformats för att Institutet ska kunna kontrollera hög kvalitet i det marknadsföringsmaterial som används vid distribution av produkter. Det kan i sammanhanget påpekas att det marknadsföringsmaterial som distribueras av Institutet har fått mycket goda betyg i den undersökning av marknadsföringsmaterial avseende strukturerade produkter som genomfördes av Svenska Fondhandlareföreningen under 2012.

7. Ersättningar från Emittenter till SIP Nordic bör värderas som en särskild grupp av ersättningar. Den ersättning som Institutet tar emot från Emittenter är en förutsättning för att Institutet ska kunna driva sin verksamhet att tillhandahålla tjänster och finansiella produkter som Institutet anser vara av hög kvalitet. Ersättningen ska täcka kostnader förenliga med samtliga tjänster och former av service som Institutet tillhandahåller sina kunder. Detta inkluderar administration, förvaring, utbildningar och marknadsföring.

- Ersättningen baseras på placerad volym i de produkter som struktureras av Emittenter och bör därför anses ha anknytning till, om något, marknadsföringen och utförandet av order. Endast utförande av order är en tillståndspliktig investeringstjänst. Vad gäller tillhandahållandet av investeringsrådgivning via anknutna ombud betalas ibland ersättning via Institutet till ombuden och skulle kunna betraktas som tagen ur den ersättning som betalas från Emittenter till Institutet. Denna ersättning skiljer sig dock inte från ersättningar betalda till andra distributörer av den anledningen att mottagaren är ett anknutet ombud. Ersättningen till anknutna ombud bör betraktas som ersättning från Emittenter till ombuden, låt vara att den ibland går via Institutet. Kostnader som följer av rådgivningen bärs av ombuden själva. Av dessa anledningar kan inte ersättningen från Emittenter till Institutet vara anse som betalning för tillhandahållande av investeringsrådgivning. Ersättningen bör betraktas som utformad för att höja kvaliteten på de tjänster som Institutet tillhandahåller då ersättningen möjliggör tillhandahållande av tjänster och produkter av hög kvalitet.

- Institutets kunder får information om denna ersättning via informationsdokument och på Institutets hemsida.

- Ersättningen utgör inte ett hinder för Institutet att tillvarata sina kunders intressen. Betalningen utgör dock en central intressekonflikt i Institutets verksamhet på så vis att den ger Institutet ett intresse att så stor volym som möjligt tecknas samtidigt som Institutet har ett ansvar att driva en sund verksamhet. Denna intressekonflikt får betydelse t.ex. när Institutet måste genomföra en passandebedömning eller en lämplighetsbedömning vid distribution till sina kunder. Det bör påpekas att Institutets intresse att distribuera så stor volym som möjligt hade varit densamma om betalningen kommit direkt från Institutets kunder. För att hantera denna intressekonflikt har Institutet upprättat ett antal riktlinjer, däribland en riktlinje för hantering av intressekonflikter, för distribution och för investeringsrådgivning.
8. Ersättningar till och från andra bolag inom SIP Nordic-koncernen till och från Institutet bör värderas som en särskild grupp av ersättningar. Ersättningar i anknytning till tillhandahållandet av tjänster inom koncernen utgörs uteslutande arbete och tjänster som utförs för andra koncernbolag utan att betalning för arbetet och tjänsterna tas ut från det andra bolaget. Ersättningarna mellan koncernbolagen är i alla fall utformade för att höja kvaliteten på de tjänster som Institutet tillhandahåller. Detta då ersättningarna utgörs av kompetens som inte finns i Institutet tillgodoses av anställda i andra koncernbolag, av tjänster som möjliggör att fler produkter eller tjänster kan tillhandahållas Institutets kunder.
- Dessa incitament hindrar inte Institutet från att tillvarata sina kunders intressen. Detta då Institutet inte har ett eget intresse av att dessa ersättningar betalas ut.
9. Utlåning av hårdvara från SIP Nordic till dess anknutna ombud bör värderas som en särskild grupp av ersättningar. Hårdvara har lånats ut till Institutets anknutna ombud för att kvaliteten på ombudens verksamhet ska öka. Den hårdvara som har lånats ut ger ombuden möjlighet att utföra demonstrera produktvillkor och produktgenskaper.
- Institutets kunder får information om detta incitament genom det informationsdokument som utlämnas till kunder när ombuden tillhandahåller sina tjänster.
 - Nu aktuella incitament hindrar inte Institutet från att tillvarata sina kunders intressen.

Bilaga 2

Mall för detaljerad information till kund

Kundens namn	Typ av tjänst kunden erhållit	Ersättning knuten till erhållen tjänst	Värde på ersättningen (värden markerade med ”*” avser icke-monetära ersättningar och utgör uppskattade värden)	
	Depåförvaring			

Transaktionskunder

Kundens namn	Typ av tjänst kunden erhållit	Ersättning knuten till erhållen tjänst	Värde på ersättningen (värden markerade med ”*” avser icke-monetära ersättningar och utgör uppskattade värden)	
	Utförande av order	- Ersättning från Investmentbanker till SIP Nordic Fondkommission		

Kund hos anknutna ombud

Kundens namn	Typ av tjänst kunden erhållit	Ersättning knuten till erhållen tjänst	Värde på ersättningen (värden markerade med ”*” avser icke-monetära ersättningar och utgör uppskattade värden)	
	- Investeringsrådgivning	- Courtage till rådgivaren	- = SEK - = SEK	

	<ul style="list-style-type: none"> - Mottagande och vidarebefordran av order - Utförande av order - (om kunden förvarar hos oss) ta emot medel med redovisningsskyldighet och förvaring av finansiella instrument 	<ul style="list-style-type: none"> - marknadsföring- och distributionsersättning - produktutbildningar, - tillgång till elektroniska tjänster och hårdvara - Produktutbildning, specifik och generell - Marknadsanalys - Marknadsföringsmaterial - Administration och förvaring för deras kunder - Andrahandsmarknad - Bevakning på förfall och kuponger - Värderingar - Övrig produktuppföljning 	<ul style="list-style-type: none"> - = SEK* - = SEK* - = SEK* - = SEK* - = SEK* - = SEK* - = SEK* - = SEK* - = SEK* - = SEK* - = SEK* 	
--	--	--	--	--

Kunder från andra distributörer och kunder som köper produkt oberoende av rådgivare/förmedlare

Kund som fått rådgivning direkt av SIP Nordic

Kundens namn	Typ av tjänst kunden erhållit	Ersättning knuten till erhållen tjänst	Värde på ersättningen	
Kundens namn	Typ av tjänst kunden erhållit	Ersättning knuten till erhållen tjänst	Värde på ersättningen (värden markerade med "*" avser icke-monetära ersättningar och utgör uppskattade värden)	
	Utförande av order	<ul style="list-style-type: none"> - Ersättning från emittent till SIP Nordic baserad på placerad volym - ersättning baserad på den volym som placerats av distribütörens kunder - utbildningar, t.ex. produkter (specifika och generellt) och kundrelationer - tillhandahållande av marknadsanalyser administration och förvaring av värdepapper för distribütörens kunders räkning - marknadsföringsmaterial - bevakning av förfall av och kuponger för värdepapper tillhörande distribütörens kunder - produktuppföljning 		
Kundens namn	Typ av tjänst kunden erhållit	Ersättning knuten till erhållen tjänst	Värde på ersättningen (värden markerade med "*" avser icke-monetära ersättningar och utgör uppskattade värden)	
	Mottagande och vidarebefordran av order			

			(värden markerade med ”*” avser icke-monetära ersättningar och utgör uppskattade värden)	
	<ul style="list-style-type: none"> - Investeringsrådgivning - (I förekommande fall) utförande av order - (I förekommande fall) ta emot medel med redovisningsskyldighet och förvaring av finansiella instrument 	<ul style="list-style-type: none"> - ersättning baserad på - placerad volym i varje emission av strukturerade placeringsprodukter - utbildningar om produkter och aktuella makroekonomiska frågor 		