

## Riktlinjer för incitament

<b>Antagen:</b>	<b>Ansvarig:</b>	<b>Version:</b>	<b>Intern/extern:</b>
10.0 = 2020-05-25	Compliancefunktionen	9.0 = 2019-03-04 8.0 = 2018-11-05 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. Utvärdering

#### 3.1 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 ev. 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.

### 3.2 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 5 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.

### 4. 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.

## **5. 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. Varje kund ska även informeras om hur incitamentet förhöjer kvalitén på tjänsten som kunden erbjuds.

SIP kan informera kund om Institutets samtliga incitament i en sammanfattning.

### **5.1. 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](mailto:info@sipnordic.se).

### **5.2. 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 regelefterlevnad informeras och handlägga ärendet. Svar ska utformas enligt mall i Bilaga 2 till denna riktlinje.

### **5.3. Arkivering av information**

*Den information som lämnas till kunder om incitament ska arkiveras.*

## Bilaga 1

### Analys – incitamentsstruktur

# Identifiering

SIP Nordic 2020-04-27		I och med krafttröskeln av MFID II den 3 januari 2018 så skärps kraven om åtgärder för att förhindra intressekonflikter. I detta inbegripets reglering kring tredjepartsersättning. Företag som regleras av lagen om värdepappersmarknaden har därför att beakta ytterligare krav vid tillhandahållande av investeringsrådgivning. Denna matrix ska fyllas i för att kartlägga vilka incitament som företaget i sin fortsatta arbete respektive existera justerat. Med incitament menas förmåner och ersättning som företaget erhåller av tredje part. Om alla krav inte kan uppfyllas för varje respektive tjänst ska motgåendet av incitament i samband med den tjänsten uppräta eller justeras. Notera att vid rådgivning på oberoende grund för företag under inga omständigheter ta emot									
Intressekonflikter och tredjepartsersättning											
Vilket typ av tjänst rör det sig om?		Vilket typ av incitament rör det sig om?		Värde	Är incitamentet tillåtet i enlighet med kraven?	I kolumnerna nedan ska motgåendet av incitamentet motiveras i enlighet med respektive kriterium Fyra gröna markeringar innebär att motgåendet av incitamentet är tillåtet.				Kriterium	
Nr	Tjänst	Incitament	Tillåtet? Ja/Nej	Tjänsten som kunden erhåller är på en högre nivå/kunden erhåller en extra tjänst	Kunden erhåller en påtaglig fördel	Löpande ersättning eller förmån står i proportion till kundens löpande förmån eller ersättning	Incitamentet påverkar inte tjänsten åt något håll, tjänsten utförs enbart med kundens bästa intresse i åtanke	Kommentar			
1	Rådgivning	Provisionsersättning vid råd samt utbildningar, marknadsanalyser, marknadsföringsmaterial, administration och förvaring av värdepapper	Ja	Ja, löpande lämplighetsbedömning	Gratis rådgivning med inloggning till rådgivarportal	Ja minst en gång per år måste rådgivare träffa kund eller skicka ut en lämplighetsbedömning från Metafore till kund	Kunden informeras om ersättnings förekomst och storlek. Rådgivaren erhåller ersättning efter hand och beroende på löpskrid. En cap av ersättningen kommer kunna förstärka detta ytterligare.	SIP till anknuten ombud			
2	Mottagande och vidarebefordran	Provisionsersättning vid råd om SIPs produkter till produktkunder. Provisionsersättning vid råd samt utbildningar, marknadsanalyser, marknadsföringsmaterial, administration och förvaring av värdepapper	Ja	Kunden får nyttja gratis depå, gratis tjänster av oss. Kund till distributör får enbart ta del av dessa tjänster efter att fått rådgivning.	Ja får nyttja SIPs tjänster gratis och får gratis rådgivning från distributör	Ja minst en gång om året ska rådgivaren träffa kunden. Det följs upp av VD på SIP och anges i avtalet.	Inte från SIPs perspektiv	SIP per ersättningar baserade på volym till tredjepartsdistributör när de säljer våra produkter			
3	Rådgivning	Provisionsersättning vid råd baserat på den tredjeparts produkt. Det kan vara ett fondbolag eller en annan produktleverantör av strukturerade produkter	Ja	Ja, löpande lämplighetsbedömning	Gratis rådgivning	Ja minst en gång per år måste rådgivare träffa kund eller skicka ut en lämplighetsbedömning från Metafore till kund	Kunden informeras om ersättnings förekomst och storlek. Rådgivaren erhåller ersättning efter hand och beroende på löpskrid. En cap av ersättningen kommer kunna förstärka detta ytterligare.	Tredjepart till anknuten ombud till SIP.			
4	Rådgivning	Provisionsersättning baserat på rådgivning kring tredjeparts produkt. Det kan vara ett fondbolag eller en annan produktleverantör av strukturerade produkter.	Ja	Ja, löpande lämplighetsbedömning till de kunder som får råd.	Gratis rådgivning	Ja minst en gång per år måste rådgivare träffa kund eller skicka ut en lämplighetsbedömning från Metafore till kund	Kunden informeras om ersättnings förekomst och storlek. Rådgivaren erhåller ersättning efter hand och beroende på löpskrid. En cap av ersättningen kommer kunna förstärka detta ytterligare.	Tredjepart till SIP.			
5	Rådgivning	Provisionsersättning vid råd avseende obligationer där kostnaden tas ut det emitterande bolaget	Ja	Ja, löpande lämplighetsbedömning	Gratis rådgivning	Ja minst en gång per år måste rådgivare träffa kund eller skicka ut en lämplighetsbedömning från Metafore till kund	Kunden informeras om ersättnings förekomst och storlek. Rådgivaren erhåller ersättning efter hand och beroende på löpskrid. En cap av ersättningen kommer kunna förstärka detta ytterligare.	Emittent av obligation till anknuten ombud till SIP.			
6	Råd till företag, planering utan fast åtagande	Avgift från emitterande bolag som tillfaller SIP för arbete med emission	Ja	Kunden betalar direkt till SIP, ej ett incitament	Kunden betalar direkt till SIP	Kunden betalar direkt till SIP	Kunden betalar direkt till SIP	Emittent av obligation till SIP.			
7	Rådgivning, mottag. och vidare	Ersättning baserad på volym i varje emission av strukturerade placering produkter	Ja	Ja, löpande lämplighetsbedömning	Gratis rådgivning	Ja minst en gång per år måste rådgivare träffa kund eller skicka ut en lämplighetsbedömning från Metafore till kund	Kunden informeras om ersättnings förekomst och storlek. Rådgivaren erhåller ersättning efter hand och beroende på löpskrid. En cap av ersättningen kommer kunna förstärka detta ytterligare.	Produktbolag till SIP.			
8	Rådgivning	Ersättning baserad på volym i varje emission av strukturerade placering produkter	Ja	Ja, löpande lämplighetsbedömning	Gratis rådgivning	Ja minst en gång per år måste rådgivare träffa kund eller skicka ut en lämplighetsbedömning från Metafore till kund	Kunden informeras om ersättnings förekomst och storlek. Rådgivaren erhåller ersättning efter hand och beroende på löpskrid. En cap av ersättningen kommer kunna förstärka detta ytterligare.	Produktbolag till SIP anknuten ombud			

## 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.

- 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 tillhandahåller 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 tillhandhåller 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 2019.
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.

*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)	



			värden)	
	- Investeringsrådgivning	- Courtage till rådgivaren	- = SEK	
	- Mottagande och vidarebefordran av order	- marknadsföring- och distributionsersättning	- = SEK	
	- Utförande av order	- produktutbildningar,	- = SEK*	
	- (om kunden förvarar hos oss) ta emot medel med redovisningsskyldighet och förvaring av finansiella instrument	- tillgång till elektroniska tjänster och hårdvara	- = SEK*	
		- Produktutbildning, specifik och generell	- = SEK*	
		- Marknadsanalys	- = SEK*	
		- Marknadsföringsmaterial	- = SEK*	
		- Administration och förvaring för deras kunder	- = SEK*	
		- Andrahandsmarknad	- = SEK*	
		- Bevakning på förfall och kuponger	- = SEK*	
		- Värderingar	- = SEK*	
		- Övrig produktuppföljning	- = 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 (värden markerade med "*" avser icke-monetära ersättningar och utgör uppskattade värden)	
	Utförande av order	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ersättning från emittent till SIP Nordic baserad på placerad volym</li> <li>- ersättning baserad på den volym som placerats av distributörens kunder</li> <li>- utbildningar, t.ex. produkter (specifika och generellt) och kundrelationer</li> <li>- tillhandahållande av marknadsanalyser administration och förvaring av värdepapper för distributörens kunders räkning</li> <li>- marknadsföringsmaterial</li> <li>- bevakning av förfall av och kuponger för värdepapper tillhörande distributörens kunder</li> <li>- produktuppföljning</li> </ul>		
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			82

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)	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Investeringsrådgivning</li> <li>- (I förekommande fall) utförande av order</li> <li>- (I förekommande fall) ta emot medel med redovisningsskyldighet och förvaring av finansiella instrument</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ersättning baserad på</li> <li>- placerad volym i varje emission av strukturerade placeringsprodukter</li> <li>- utbildningar om produkter och aktuella makroekonomiska frågor</li> </ul>		