

Riktlinjer för incitament

Antagen:	Ansvarig:	Version:	Intern/extern:
11.0 = 2021-05-24	Compliancefunktionen	10.0 = 2020-05-25 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.

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 kraftträdandet av MFRD 8 den 3 januari 2018 så skärps kraven om åtgärder för att förhindra intressekonflikter. I detta inbegrips reglering kring tredjepartsersättning. Företag som regleras av lagen om värdepappersmarknaden har därför att beakta ytterligare krav vid tillhandahållande av investeringsrådgivning. Denna mall ska fyllas i för att kartlägga vilka incitament som företaget kan fortsätta att ta emot respektive måste justera. Med incitament menas förmåner och ersättning som företaget erhåller av tredjepart. Om alla krav inte kan uppfyllas för varje respektive tjänst ska mottagandet av incitament i samband med den tjänsten upphöra 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 mottagande av incitamentet motiveras i enlighet med respektive kriterium Fyra gröna markeringar innebär att mottagande av incitamentet är tillåtet.				
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 tjänstens åt något håll, tjänsten utförs enbart med kundens bästa intresse i åtanke	Kommentar	
1	Rådgivning	Provisionsersättning vid råd samt utbildningar, marknadsföringsmaterial, administration och förvaring av värdepapper	Ja	Ja, löpande lämplighetsbedömning	Gratis rådgivning med inloggning till rådgivningsportal	Ja minst en gång per år måste rådgivare träffa kund eller skicka ut en lämplighetsbedömning från Metafore till kund	Kunden informeras om ersättningsförelämnad och storlek. Rådgivaren erhåller ersättning efter hand och beroende på löptid. En cap av ersättningen kommer kunna förstärka detta ytterligare.	SIP till anknuten ombud	
2	Mottagande och vidarebefordran	Provisionsersättning vid råd om SIPs produkter till produktbörser. Provisionsersättning vid råd samt utbildningar, 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.	Inne från SIPs perspektiv	SIP ger ersättningar baserade på volym till tredjepartsdistributör när de säljer våra produkter	
3	Rådgivning	Provisionsersättning vid råd baserat på den tredjepartsprodukter. 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 ersättningsförelämnad och storlek. Rådgivaren erhåller ersättning efter hand och beroende på löptid. En cap av ersättningen kommer kunna förstärka detta ytterligare.	Tredjepart till anknuten ombud till SIP.	
4	Rådgivning	Provisionsersättning baserat på rådgivning kring tredjepartsprodukter. 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 ersättningsförelämnad och storlek. Rådgivaren erhåller ersättning efter hand och beroende på löptid. En cap av ersättningen kommer kunna förstärka detta ytterligare.	Tredjepart till SIP.	
5	Rådgivning	Provisionsersättning vid råd avseende obligationer där kostnaden tas ut av 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 ersättningsförelämnad och storlek. Rådgivaren erhåller ersättning efter hand och beroende på löptid. En cap av ersättningen kommer kunna förstärka detta ytterligare.	Enkelt av obligation till anknuten ombud till SIP.	
6	Råd till företag, placering utan fast åtagande	Angift 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	Enkelt av obligation till SIP.	
7	Rådgivning, mottag. och vidare	Ersättning baserat på volym i varje emission av strukturerade placeringssprodukter	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 ersättningsförelämnad och storlek. Rådgivaren erhåller ersättning efter hand och beroende på löptid. En cap av ersättningen kommer kunna förstärka detta ytterligare.	Produktbolag till SIP.	
8	Rådgivning	Ersättning baserat på volym i varje emission av strukturerade placeringssprodukter	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 ersättningsförelämnad och storlek. Rådgivaren erhåller ersättning efter hand och beroende på löptid. 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 anknuten ombud
 - SIP Nordic tillhandahåller anknuten 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 tillhandahåller 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 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 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 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 - Mottagande och vidarebefordran av order - Utförande av order - (om kunden förvarar hos oss) ta emot medel med redovisningsskyldighet och förvaring av finansiella instrument	- Courtage till rådgivaren - 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	- = SEK - = 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 (värden markerade med "*" avser icke-monetära ersättningar och utgör uppskattade värden)	
	Utförande av order	- Ersättning från emittent till SIP Nordic baserad på placerad volym - 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		
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			86

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 - (I förekommande fall) utförande av order - (I förekommande fall) ta emot medel med redovisningsskyldighet och förvaring av finansiella instrument	- ersättning baserad på - placerad volym i varje emission av strukturerade placeringsprodukter - utbildningar om produkter och aktuella makroekonomiska frågor		

Riktlinjer för produktgodkännandeprocess

Antagen:	Ansvarig:	Version:	Intern/extern:
10.0 = 2021-05-24	VD	9.0 = 2020-05-25 8.0 = 2019-03-04 7.0 = 2018-04-23 6.0 = 2017-04-24 5.0 = 2016-04-18 4.0 = 2016-02-01 3.0 = 2015-03-02 2.0 = 2014-12-15 1.0 = 2014-03-17	Intern

1. Inledning

Styrelsen i SIP Nordic Fondkommission AB (SIP eller Institutet) har antagit följande riktlinjer för dess produktgodkännandeprocess.

SIP ska ha principiella utgångspunkter för de produkter som Institutet avser arrangera och distribuera. SIP ska även säkerställa att de produkter och tjänster, som erbjuds Institutets kunder genom investeringsrådgivning eller övriga investeringstjänster, motsvarar de krav som Institutet har på sådana produkter och/eller tjänster. Nya produkter anses i dessa riktlinjer utgöras av investeringsprodukter och eller tjänster som SIP tidigare inte erbjudit sina kunder. När en rådgivare vill ge råd om en viss fond eller annan investeringstjänst måste detta först godkännas av SIP:s produktgodkännandekommitté. Det som beaktas är bland annat produkternas/tjänsternas risknivåer, komplexitetsgrad, kundmålgrupp och distributionskanal.

SIP ska även säkerställa att beslut fattas i produktgodkännandekommittén när Institutet väljer att gå på nya marknader eller att införa väsentligt förändrade processer eller IT-system. Detsamma gäller vid större förändringar i företagets verksamhet och organisation.

2. Risktolerans

Styrelsen ska besluta om vilka kategorier av produkter Institutet ska distribuera. Denna bedömning ska baseras på den risk som Institutet kan hantera i förhållande till komplexiteten hos de produkter eller tjänster som Institutet tillhandahåller. För att kontrollera vilken risk varje produkt och distributionskanal innebär för Institutet ska SIP bedöma risken för varje produkt- och distributionskanal, baserat på den risk som Institutet kan hantera genom att erbjuda dem. Om en viss produkt utgör en högre risk ska den övervakas och kontrolleras i enlighet därmed. Alla produkter ska dock vara inom ramen för den risk som Institutet kan hantera, följaktligen Institutets risktolerans.

Produkter som styrelsen anser faller inom SIP:s risktolerans:

- Strukturerade produkter
- Fonder (av olika slag)
- Obligationer (av olika slag)
- Övriga värdepapper

3. Produktgodkännandekommitté

SIP har inrättat en produktgodkännandekommitté som sammanträder inför varje planerad emission samt vid behov. Kommittén ska vid sina möten diskutera nya produkters och tjänsters egenskaper och antingen godkänna dessa eller bestämma att de inte är lämpliga för SIP:s kunder. Produktgodkännandemöte ska även anordnas när Institutet ska gå in på nya marknader eller införa nya processer eller IT-system. Detsamma gäller om SIP avser förändra nyssnämnda väsentligt.

3.1 Medlemmar

Kommitténs permanenta medlemmar utgörs av:

- VD (ordförande)
- Produktchef
- Chef för administration (vid behov)
- Funktionen för regelefterlevnad
- Funktionen för riskkontroll

Vid behov kan kommittén bjuda in externa personer för att förklara en ny tjänst, produkt eller dylikt för kommittén.

3.2 Process för godkännande

Det är den kommittémedlem som är ansvarig för produktframtagning som ansvarar för att presentera nya produkter för kommittén. Nya tjänster, marknader, processer etc. ska presenteras av den som driver förändringen eller den nya idén. Nya produkter ska presenteras genom att nyproduktformulär fylls i (se Bilaga 1 till dessa riktlinjer). Ska nya tjänster, processer, marknader eller IT-system läggas fram för beslut så ska Bilaga 2 till dessa riktlinjer användas.

Formulären ska distribueras till övriga medlemmar i kommittén före det inplanerade produktkommittémötet. På produktkommittémötet får sedan övriga medlemmar i kommittén ställa frågor och skapa sig en uppfattning av den nya tjänsten, produkten, processen, marknaden, IT-systemet etc.

3.3 Godkännande eller avslag

Efter att den nya produkten, tjänsten, marknaden, systemet eller processen har presenterats och diskuterats ska kontrollfunktionerna i kommittén ge råd kring lämplighet utifrån sina respektive områden. Funktionen för regelefterlevnad ska lägga särskild vikt vid frågor avseende kundskydd och produktchefen bör ha bistått med stresstester av produkter och/eller tjänster samt bidra med riskrelaterad återkoppling.

VD har ensam beslutanderätt i kommittén, men bör alltid beakta kontrollfunktionernas råd i sina beslut.

3.4 Protokoll

Allt som har lagts fram för godkännande i kommittén ska dokumenteras i ett protokoll från mötet. Det är VD den som VD utser som ska föra protokoll eller VD själv. Protokollet ska i tillämpliga fall innehålla andra ämnen som berörts vid sidan av eventuella nya produkter och tjänster. Nya emittenter ska exempelvis godkännas och protokollföras. Protokollet ska justeras av en medlem i kommittén som inte skrivit protokollet.

4. Målgrupper

4.1 Instruktioner för målgrupps fastställande

Vid identifiering av den faktiska målgruppen för instrumentet ska kommittén granska den potentiella målgruppen som anges av emittenten och bedöma om den är förenlig med SIP:s kundbas. I samband med denna övning ska kommittén använda den information och kunskap om Institutets kundbas som insamlats genom de investeringstjänster som SIP tillhandahåller.

När SIP identifierar den faktiska målgruppen ska kommittén beakta gränserna som anges av tillverkaren. Till exempel om tillverkaren har angett att instrumentets målgrupp är professionella kunder med avancerad kunskap och erfarenhet, bör SIP inte omdefiniera målgruppen så att instrumentets målgrupp blir konsumenter med grundläggande kunskap och erfarenhet. SIP kan dock, och när det anses nödvändigt, omdefiniera målgruppen för att erbjuda högre kundskydd.

Vid granskning av den potentiella målgruppen som fastställts av emittenten och identifiering av den faktiska målgruppen, bör SIP använda samma lista över kategorier som används av tillverkare, d.v.s.

- Vilken typ av kunder som produkten är riktad till
- Kunskap och erfarenhet
- Finansiell situation med fokus på förmågan att bära förluster
- Risktolerans och kompatibilitet med produktens risk-/avkastningsprofil med målgruppen
- Kundernas mål och behov

Kommittén ska dokumentera den föreslagna faktiska målgruppen som en del av beslutsunderlaget.

SIP har tagit fram instruktioner för målgrupps fastställande. Dessa ska beaktas när produkter ska distribueras av Institutet.

4.2 Återkoppling till emittenter

Avvikelser från emittentens fastställda målgrupp och som kan vara relevanta för tillverkarens produktstyrningsprocess ska rapporteras tillbaka till emittenten av det finansiella instrumentet.

För portföljförvaltningen behöver avvikelser från målmarknaden för det finansiella instrumentet inte rapporteras tillbaka till tillverkaren. Men om portföljförvaltaren skulle placera produkter som ligger inom den negativa målmarknaden för den specifika kunden måste en rapport till tillverkaren göras.

5. Nya produkter

En produkt är en ny produkt om den i förhållande till äldre produkter uppfyller ett av följande villkor:

- Innehåller en annan underliggande betalningsformel än som tidigare använts
- Innehåller andra typer av finansiella instrument.
- Innehåller en annan kombination av underliggande tillgångar och finansiella instrument

- Har samma villkor och innehåll som tidigare produkt men emitteras under markant förändrade marknadsförhållanden

5.1. Målsättningar

Institutet har slagit fast målsättningar som sträcker sig över en produkts hela livscykel. Nyssnämnda målsättningar ska beaktas när nya produkter tas fram eller när de ska erbjudas av Institutet. Det som ska beaktas i produktgodkännandeprocessen är det följande:

- Kundernas intressen
- De produkter som ska erbjudas ska vara lämpliga för sin kundmålgrupp
- Val av distributionskanal ska anpassas efter kundmålgrupp och nyssnämndas behov
- Försäljningstillfället för SIP:s produkter ska ske enligt lag och god sed med särskilt fokus på lämplighetsbedömningen vid rådgivning och passandebedömning vid "execution only"
- Utförandet av order ska ske på ett korrekt och rättvisst sätt
- Kunder som köper produkter marknadsförda av Institutet ska ha möjlighet till trygg förvaring
- Det ska finnas en likvid andrahandsmarknad för de produkter som Institutet marknadsför
- Kunderna ska få lättförståelig och komplett information om produkternas utveckling under löptiden
- Avvecklingen av produkterna på slutdagen ska ske ordnat

5.2 Nyproduktsformulär

När en ny produkt ska erbjudas ska Bilaga 1 fyllas i och följande frågor diskuteras på mötet:

- Målgrupp enligt SIP:s instruktioner för målgrupps fastställande
- Vilka intressekonflikter kan den nya produkten medföra
- Penningtvättsrisk
- Kostnader och avgiftsstrukturer
- Distributionsstrategi för produkten
- Risker för SIP och SIP:s kunder

5.3 Om institutet avser distribuera och marknadsföra fonder

Fonder som finns på Institutets plattform ska genomgå produktgodkännandekommittén för att bli godkända för placering. I samband med det så dokumenteras och arkiveras också respektive fonds Key Investor Information Document (KID). Fondernas målgrupp (enligt fondbolagen) måste kontrolleras så att de enbart erbjuds till rätt målgrupp hos SIP. För fonder behöver inte Bilaga 1 användas. Däremot ska beslut fattas om målgrupp enligt Instruktion för fastställande av målgrupp och detta ska protokollföras.

5.4 Distributionsstrategi

Efter att ha identifierat den faktiska målgruppen ska kommittén föreslå en distributionsstrategi som är lämplig för och förenlig med den faktiska målgruppen som fastställts av SIP. Därigenom bör kommittén ta hänsyn till distributionsstrategin som identifierats av tillverkaren och granska den kritiskt. Om kommittén upptäcker att distributionsstrategin som identifierats av tillverkaren är för bred, med hänsyn till den faktiska målgruppen, bör SIP omdefiniera distributionsstrategin.

Produktägaren ska dokumentera den föreslagna distributionsstrategin som en del av beslutsunderlaget.

5.5 Löpande produktöversyn

SIP:s produktgodkännandekommitté ska periodiskt granska de finansiella instrument som Institutet distribuerar eller tidigare distribuerat med hänsyn till eventuella händelser som väsentligt kan påverka den potentiella risken för den identifierade målgruppen. Vid granskningen ska SIP bedöma huruvida instrumentet överensstämmer med behoven, egenskaperna och målen för den identifierade faktiska målgruppen och om distributionsstrategin fortfarande är lämplig.

SIP ska bedöma om Institutets produktstyrningssystem enligt dessa riktlinjer är tillräckliga och robusta och, vid behov, uppdatera dessa.

Om kommittén finner att ett eller flera instrument inte längre passar den identifierade målgruppen, måste nödvändiga åtgärder vidtas för att säkerställa att instrumentet inte längre distribueras till de kunder som inte omfattas av målgruppen.

Den löpande översynen ska utföras årligen eller oftare om någon av de händelser eller faktorer som beskrivs nedan inträffar. Om en händelse inträffar som kan påverka riskerna eller den förväntade avkastningen på ett eller flera instrument, ska kommittén granska de berörda instrumenten och se till att dessa fortfarande är förenliga med den tidigare identifierade målgruppen. Se nedanstående lista över händelser som kan utlösa en sådan granskning, notera att listan inte är uttömmande.

- Det finansiella instrumentet har blivit illikvidt
- Det finansiella instrumentets volatilitet har förändrats/produkten beter sig inte som förväntat
- Juridiska förändringar i det finansiella instrumentet, emittenten eller förvaltaren
- Förhöjd riskindikator enligt KIID/KID

6. Nya tjänster, marknader, IT-system, processer mm

6.1 Nytt eller väsentligt förändrat

Det som ska anses utgöra nya tjänster, marknader, IT-system, processer och omfattas av dessa riktlinjer är exempelvis:

- Förändringar i verksamheten som kräver nya eller utökade tillstånd från Finansinspektionen eller som kräver att Finansinspektionen underrättas.
- Extensiva förändringar i system
- Expansion till en ny marknad
- Nya tjänster och erbjudanden
- Nya IT-lösningar som kräver större förändringar i SIP:s tekniska infrastruktur.
- Interna omstruktureringar som kan kräva att anställda behöver nya kunskaper, att nya riktlinjer behöver upprättas eller liknande.

6.2 Nyproduktsformulär

När en ny tjänst, process, marknad, IT-system eller liknande ska läggas fram för godkännande ska Bilaga 2 fyllas i och följande frågor diskuteras på mötet:

- Bakgrund och syfte
- Distributionsstrategi
- Vilka målgrupper av SIP:s kunder som eventuellt berörs (enligt SIP:s instruktion för målgrupps fastställande)
- Beskrivning av vad som ska ske
- Lönsamhet och försäljning
- Beskrivning av vilka affärsområden som berörs
- Behov av eventuellt systemstöd
- Påverkan på det interna eller externa regelverket
- Intressekonflikter
- Ryktesrisker
- Penningtvättsrisk
- Ansvar för den nya tjänsten, processen etc.
- Behov av styrelsebeslut
- Behov av kontakt med tillsynsmyndighet
- Behov av myndighetstillstånd/godkännande
- Beräknat startdatum

7. Rapportering till styrelsen

Compliancefunktionens rapporter till styrelsen ska innehålla information om de finansiella instrument som distribueras av Institutet, inklusive information om målgrupper och distributionsstrategier.

Bilaga 1 - nyproduktsformulär

Kontrollmöte produktgodkännande

Datum _____

Närvarande

1.

2.

3.

4.

5.

6.

Produkt

1. Emission, nr:

2. Planerat emissionsdatum:

3. Produktnamn:

..

.....

..

4. Teckningsperiod:

..

5. Noterad: ☐ Ja ☐ Nej

6. Produktbeskrivning (hur genereras avkastningen):

..

.....

..

.....

..

.....

..

7. Emittent och kreditvärdighet:
..

8. Avgiftsstruktur:
..

9. Andrahandsmarknad under löptiden: ☐ Ja ☐ Nej

10. Produktvillkor:
.
(är villkoren sannolika, täcker villkoren avgifterna)

11. Affärsrisk/renommérisk:
..

12. Operativ risk/administrativa frågor/IT:
..

13. Ökade intressekonflikter: ☐ Ja ☐ Nej

Om ja, v.g. utveckla.

.....

.....

14. Juridiska frågor:
..

15. Compliancerisker:

16. När fungerar *inte* produkten? Under t.ex. vilka marknadsförhållanden skulle produkten
prestera ovanligt dåligt?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

17. Marknadsföringsmaterial kontrollerat? ☐ Ja ☐ Nej

18. Utfall på riskskalan enligt SPIS riskklassificering

.....

19. Har de tester som gjorts av produkten (SPIS riskklassificering) dokumenterats på ett varaktigt medium? ☐ Ja ☐ Nej

20. Målgrupp (med fokus på vem produkten ska anses vara lämplig för).

.....

Bilaga 2 - Mall för godkännande av nya tjänster, marknader, processer m.m.

<i>Ansvarig för ny tjänst/marknad/process etc.</i>	
<i>Namn på nya tjänsten/marknaden/processen etc.</i>	
<i>Förväntat startdatum</i>	
<i>Detaljerad beskrivning</i> <i>Fylls i av den som föreslår en ny tjänst, marknad, process etc.</i>	
Bakgrund:	
Syfte:	
Påverkade affärsområden:	
Potentiell påverkan på ekonomiavdelningen och ekonomi:	
Potentiell påverkan på regelfterlevnad/annan juridik:	
Potentiell påverkan på riskfunktionen:	
Etiska följder:	

Annat att beakta:

Analys och överväganden

Detta avsnitt fylls i av respektive ansvarig funktion. Om visa avdelningar eller områden inte är applicerbara så strecka dessa ihop med en förklaring om varför.

Regelefterlevnadsfunktionen

Identifierade risker:

Åtgärder:

○ Signatur

Namn:

Risikfunktionen

Identifierade risker:

Åtgärder:

○ Signatur

Namn:

IT

<u>Identifierade risker:</u>	
<u>Åtgärder:</u>	
☐ Signatur	Namn:
Sälj/marknad	
<u>Identifierade risker:</u>	
<u>Åtgärder:</u>	
☐ Signatur Datum:	Namn:
Back-office	
<u>Identifierade risker:</u>	
<u>Åtgärder:</u>	
☐ Signatur Datum:	Name:
Ekonomifunktionen	
<u>Identifierade risker:</u>	

<u>Åtgärder:</u>	
○ Signatur Datum:	Namn:
Övrigt <u>Identifierade risker:</u>	
<u>Åtgärder:</u>	
○ Signatur Datum:	Namn:

Sammanfattning och slutsats

Ska fyllas i av riskkontrollfunktionen

Godkännande

Stockholm [datum_____]

.....

VD