

Bankfokus

AKTUELLT FRÅN BANKFÖRENINGEN | NR 3 | OKTOBER 2019

Dynamisk finansmarknad med stor bredd

En bank som snart firar 200 år, ett fintechbolag som tar sina första steg. Så ser bredden på den svenska finansmarknaden ut.

Vad digitaliseringen gör med konkurrensen på finansmarknaden

HELA DETTA NUMMER AV BANKFOKUS ÄGNAR VI ÅT
DEN SVENSKA FINANSMARKNADEN OCH VART DEN ÄR PÅ VÄG
GRÄNSLÖSA BETALNINGAR I NORDEN • EBA: BASEL 4 SLÅR HÅRDAST I SVERIGE
”KONTAKTEN MED KUNDERNA VIKTIGAST”

Motiven till bankskatt vilar på falska grunder

De senaste åren har konkurrensen inom bankbranschen debatterats flitigt. För att få fakta på bordet lät Bankföreningen därför Copenhagen Economics ta fram en omfattande rapport om konkurrenssituationen på bankmarknaden i Sverige.

I rapporten framkom bland annat att:

- Bankmarknaden i Sverige är mindre koncentrerad jämfört med liknande länder. Det finns alltså många olika aktörer och det är hård konkurrens emellan dem.

- Räntorna till både hushåll och företag är bland de lägsta i Europa. Svenska banker förser företag och hushåll med prisvärd finansiering.

- En stor del av förändringarna i bolåne-marginalen sedan finanskrisen kan hänföras till höjda kapitalkrav. Sammantaget har en striktare finansiell reglering ökat bolåneräntan med cirka 0,5 procentenheter. Det motsvarar cirka 5 000 kronor per år för den genomsnittliga svenska bolånetagaren.

Rapporten visar även att digitaliseringen har förenklat för kunderna att ha flera banker, vilket gjort bankmarknaden mer konkurrensutsatt. Svenska bankkunder har fler olika leverantörer av finansiella tjänster än i de flesta andra EU-länder och konkurrensen mellan dem är hög – varannan svensk har bytt leverantör av en eller flera finansiella tjänster under de senaste åren.

Bara dagar innan Copenhagen Economics rapport presenterades annonserade

regeringen att den avser att införa en ny bankskatt 2022. Som motiv angavs tre skäl. En genomgång visar att det saknas fakta som stöder påståendena.

Påstående 1: "Med hänsyn till de samhällskostnader som kan uppkomma i händelse av en finansiell kris bör skatteuttaget från finanssektorn öka."

Fakta: Det är i första hand ägarna och de institutionella investerarna som står för riskerna om en bank hamnar i kris, inte staten och skattebetalarna. Bankerna betalar i dag stora summor årligen till resolutionsreserven och insättningsgarantifonden.

Påstående 2: "Bankerna gör stora vinster"

Fakta: År 2018 hade de fyra största bankerna på den svenska marknaden en lönsamhet som var i nivå med, eller lägre än, snittet för de största företagen på Stockholmsbörsen.

Påstående 3: "Bankerna har gynnats särskilt av tidigare bolagsskattesänkning"

Fakta: Jämfört med andra bolag har olika lag- och regeländringar tvärtom ökat bankernas sammantagna bolagsskattebetalningar med i storleksordningen 3 miljarder kronor.

Att företag får tillgång till banklån är avgörande för produktion och sysselsättning. Med tillgång till kapital kan företag investera i nya innovationer och maskiner som höjer den svenska ekonomins tillväxtpotential. Mot bakgrund av detta vore en bankskatt olycklig – inte minst i ljuset av nuvarande konjunkturläge. En bankskatt införd i en lågkonjunktur riskerar lägga en blöt filt över den svenska ekonomin. Tillfället för införandet sammanfaller dessutom med det att nya Baselregelverket för kapitaltäckning börjar fasa in, vilket riskerar att dämpa företagets kreditförsörjning ytterligare.



Givetvis ska bankerna betala för sina egna risker. Men med den redan stora resolutionsreserven, insättningsgarantifonden och fortsatt höga avgiftsuttag för bankerna kombinerat med det nya krishanteringsregelverket, förefaller ytterligare pålagor på bankerna omotiverade. Tvärtom är ett för stort skatteuttag från en speciell sektor lika snedvridande som ett för lågt. Att godtyckligt ålägga utpekade branscher en snedvridande straffbeskattning riskerar dessutom att urholka legitimiteten för skattesystemet.

Förhoppningsvis tar regeringen och samarbetspartierna nu ansvar för de svenska jobben och företagen och hittar en bättre finansieringslösning för sin politik.

Hans Lindberg
vd, Svenska Bankföreningen



BANKFOKUS
Bankfokus ges ut av Svenska Bankföreningen. Det publiceras på www.swedishbankers.se i pdf-format och skickas även med e-post till prenumeranter.

PRENUMERERA PÅ BANKFOKUS
Gå in på publikationer på swedishbankers.se eller mejla till info@swedishbankers.se

ANSVARIG UTGIVARE:
Lena Barkman 08-453 44 48

REDAKTION:
Bodil Bjerre Sekund 08-453 44 09
Form/produktion: Ohana Stockholm
Omslagsfoto: iStockphoto.com/mikdam

SVENSKA BANKFÖRENINGEN
Box 7603, 103 94 Stockholm
08-453 44 00
info@swedishbankers.se
www.swedishbankers.se

Bankföreningens tidning Bankfokus kommer ut fyra gånger om året. Den belyser Bankföreningens arbete och tar upp aktuella frågor inom bank- och finansområdet såväl inom Sverige som EU. Det innehåller även information om utredningsförslag, remissvar och nya lagar.

Svenska banker drabbas hårdast av Basel 4

Svenska bankers kapitalkrav kan komma att öka med mer än 50 procent till följd av Basel 4. Det visar den omfattande konsekvensanalys som EBA, den europeiska banktillsynsmyndigheten, lämnade till EU-kommissionen i början av augusti.

– Bankernas kostnad för framför allt lån till företag kan komma att öka kraftigt, säger Bankföreningens chefsekonom Johan Hansing.

I december 2017 beslutade Baselkommissionen om de förändrade kapitalkrav som har kommit att kallas Basel 4. Syftet med de nya reglerna är att öka robustheten och jämförbarheten i kapitalkraven, inte att generellt sett öka kraven.

Som en del i förberedelsen att genomföra Basel 4 i EU har EBA haft EU-kommissionens uppdrag att göra en konsekvensanalys för att bland annat belysa vilka effekter Basel 4 kan få för banker i EU.

EBA:s analys grundas på en omfattande informationsinsamling från 189 banker i EU, varav 11 svenska. Totalt sett för hela EU visar analysen att kapitalkraven kommer att öka med 24,4 procent och att det krävs kapitaltillskott på 135 miljarder euro för att bankerna ska klara kraven. Den största delen av ökningen beror på det kapitalgolv som utgör en väsentlig del av Basel 4.

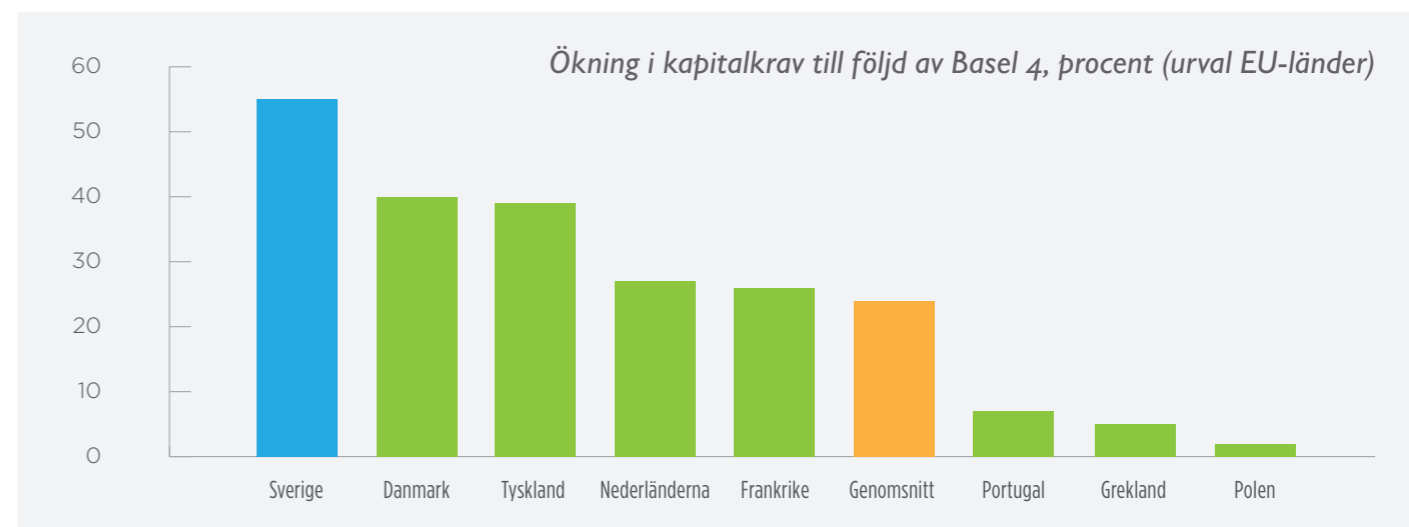
EBA analyserar också effekterna för olika typer av banker och för banker i olika länder. Som framgår av figuren nedan, är konsekvenserna av Basel 4 överlägset mest långtgående för svenska banker. Totalt sett ökar kapitalkravet för de 11 svenska bankerna med mer än 50 procent, att jämföra med EU-snittet som är 24,4 procent. Även danska och tyska banker får kapitalkravsökningar långt över genomsnittet.

Det är nästan uteslutande det nya kapitalgolvet som förklarar de ökade kraven för de svenska bankerna. Skälet är att svenska banker generellt sett har utlåning med låg risk och, i internationell jämförelse, mycket små kreditförluster. Eftersom kapitalgolvet baseras på internationella schabloner för risk i kreditgivning tröffas banker med lågarisker hårdare av de nya kraven än banker med hög risk.

– EBA:s rapport bekräftar tidigare analyser som visar att svenska banker riskerar att drabbas hårdare än alla andra banker av Basel 4, säger Bankföreningens chefsekonom Johan Hansing.

– Mot bakgrund av att svenska banker samtidigt har låg risk, väldigt liten andel dåliga lån och klarar EBA:s stresstester bättre än andra banker är det svårt att förstå att de ska behöva öka sin kapitalisering mest av alla banker.

Nästa steg i processen är att EU-kommissionen under hösten ska inhämta synpunkter på EBA:s konsekvensanalys. Därefter vidtar arbetet med att ta fram ett förslag till hur Basel 4 ska genomföras i EU. Ett sådant förslag väntas vara färdigt i juni 2020. Reglerna ska enligt Baselöverenskommelsen vara genomförda år 2022. ■



Bankerna i Sverige

1 De 127 bankerna i Sverige är ingen homogen grupp. En del bankers historia går tillbaka till 1800-talets början, medan andra är grundade på 2000-talet.

Vissa banker erbjuder nästan alla typer av finansiella tjänster och kallas universalbanker. De stora bankerna Swedbank, Handelsbanken, SEB och Nordea är alla universalbanker. De skiljer sig dock åt vad gäller kunder, tjänster och priser, och marknadsandelarna varierar mellan olika delmarknader. Någon bank har många företagskunder, en annan många privatkunder. Någon är stor på bolån, en annan på värdepappershandel.

Flera andra banker som Danske Bank, Skandiabanken och Länsförsäkringar Bank räknas också som universalbanker, medan andra är mer nischade, som Landshypotek och Avanza.

Photo: David Becker/Unsplash



BANKER I SVERIGE

(september 2019)

Bankaktiebolag	41
varav stora svenska banker	3
varav ombildade sparbanker	14
varav övriga svenska bankaktiebolag	24
Utländska banker	38
Sparbanker	46
Medlemsbanker	2
	<hr/>
	127

Svensk finansmarknad i ständig förändring

En bank som snart firar 200 år, ett fintechbolag som tar sina första steg. Så ser bredden på den svenska finansmarknaden ut. Däremellan pensionsbolag, försäkringsbolag, fondbolag, värdepappersbolag och alla andra finansiella företag som är verksamma i Sverige 2019. Det de har gemensamt är att de uppfyller något av behoven betala, finansiera, placera och hantera risk.

Samhället behöver det finansiella systemet till främst tre saker: betalningsförmedling, riskhantering och omfördelning av kapital, det vill säga att sparande kanaliseras till finansiering. Funktionerna är grundläggande för att driva den ekonomiska och sociala utvecklingen framåt. Utan dem skulle vi fortfarande vara utlämnade åt självhushållning.

Förutom att få samhället att fungera och andra företag att kunna skapa värde, bidrar den finansiella sektorn i sig själv till svensk ekonomi. År 2017 stod den för 4,1 procent av BNP. Sektorn står också för ett betydande skattebidrag till samhället, 11 procent av bolagsskatten. Dessutom är den en stor arbetsgivare med 90 000 sysselsatta.

Banker utgör den största gruppen företag inom finanssektorn, sett till balansomslutning. Totalt finns 127 banker, varav 38 är utländska. Näst största grupp är kreditmarknadsbolagen, där bolåneinstituten dominerar.

Totalt finns 127
banker, varav 38
är utländska.

Försäkringsbolag, fondbolag och pensionsfonder är viktiga placerare på de finansiella marknaderna, medan värdepappersbolagen handlar med värdepapper för kunders räkning. Riskkapitalbolag är specialiserade på att förmedla riskvilligt

kapital till företag, genom att gå in som delägare. Finansbolagen erbjuder sådant som avbetalning, leasing och factoring. Fintechbolag är nya aktörer som kommer in på finansmarknaden och skapar digitala finansiella tjänster. I Sverige finns exempelvis Tink, Klarna, Izettle, Trustly, Stabelo med flera. Även etablerade aktörer som inte tidigare har sysslat med finansiella tjänster är på väg in i marknaden, till exempel de stora globala jättarna Apple, Google och Amazon.

Marknaden är under ständig omvandling. Banker går samman, byter ägarform. Nya tjänster skapas, andra efterfrågas inte längre. Så har det varit de senaste 200 åren och så kommer det fortsätta vara. Det som har påverkat historiskt är regeländringar, teknikens utveckling och kriser, och inte minst förändringar i det omgivande samhället och kundernas efterfrågan. ■

Bankerna i Sverige

2 Bankerna skiljer sig också åt genom sin ägarstruktur. Alla utom statliga SBAB är privatägda. De flesta är börsnoterade bankaktiebolag, medan några banker ägs av till exempel försäkringsbolag. Fristående sparbanker har inga egentliga ägare, utan verksamheten står under överinsyn av ett antal huvudmän, och vinsten återinvesteras eller delas ut till samhällsnyttig verksamhet. Vissa sparbanker har ombildats till aktiebolag, ofta med Swedbank som delägare.

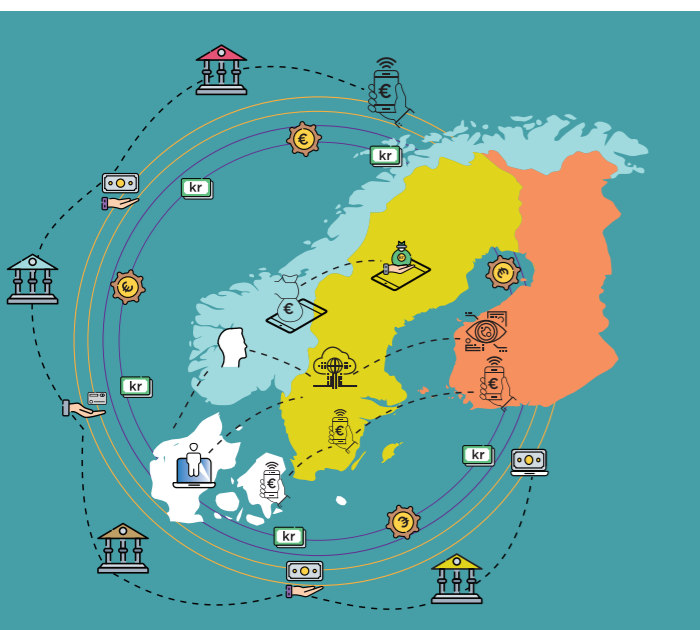
De första utländska bankerna kom till Sverige 1986, då lagen öppnade för etablering av utländska bankers dotterbolag. De flesta är inriktade på företags- och värdepapperskunder.

Foto: iStockphoto.com/Nikada

Läs mer på www.project27.info

Gränslösa betalningar i Norden

Nordiska banker har bildat bolaget P27 Nordic Payments för att skapa en nordisk betalinfrastruktur som ska göra gränsoverskridande betalningar lika enkla att genomföra som nationella inom Norden.



P27 refererar till att 27 miljoner nordiska invånare kommer att kunna dra nytta av den gränslösa betalinfrastrukturen genom enklare betalningar. För de banker och företag som använder infrastrukturen möjliggör den skalfördelar, i och med att så många fler kunder kan nås på samma sätt.

Vägen till en gemensam betalinfrastruktur går via standardisering av hur en betalning ska gå till bakom kulisserna. Själva betaltjänsterna kan dock mot kund se väldigt olika ut, och kommer att vara upp till respektive institut att utforma.

Bankerna bakom P27 Nordic Payments är Danske Bank, finska OP Financial Group samt Handelsbanken, Nordea, SEB och Swedbank. Den blivande infrastrukturen kommer dock att vara öppen för andra banker och betalningsinstitut. ■

Källa: project27.info

Betaltjänstlagen och PSD2

(PAYMENT SERVICES DIRECTIVE 2)

Den nya betaltjänstlagen trädde i kraft den 1 maj 2018 i Sverige. Lagen innehåller regler om hur andra företag än den kontoförvaltande banken kan initiera betalningar och hämta kontoinformation för en kunds räkning. Företagen kallas tredjepartsleverantörer.

Vid betalningsinitiering handlar det om aktörer som en nätförsäljare har slutit avtal med för att sköta kundernas betalningar. I betalningsögonblicket godkänner kunden

att tredjepartsleverantören får tillgång till hennes eller hans konto via internet- eller mobilbanken för att initiera betalningen. Det finns också tredjepartsleverantörer som bara samlar in information från kundens olika banker och presenterar en sammanställning över kundens ekonomi på ett överskådligt sätt. Även banker kan erbjuda sådana betalningsinitierings- och kontoinformationstjänster.

Enligt betaltjänstlagen måste tredjepartsleverantörerna ansöka om tillstånd av Finansinspektionen. De är även tvungna att identifiera sig mot kontoförvaltande bank.

– Det är bra att relationen mellan tredjepartsleverantörer och bankerna har styrts upp, så att ansvarsfördelningen blir tydlig

och betalningarna kan vara säkra för kunden, säger Lars Rutberg, jurist på Bankföreningen som var med som expert i den utredning som tog fram lagförslaget.

I betaltjänstlagen ingår också säkerhetskrav vid betalningar. Den 14 september i år trädde ändringar i kraft som innebär att det krävs en så kallad 'stark kundautentisering' vid elektroniska betalningar. Kundens identitet måste styrkas med hjälp av minst två av dessa saker vid inloggning:

- **kunskap** (något som bara användaren vet), till exempel pinkod
- **innehav** (något som bara användaren har), till exempel mobiltelefon
- **unik egenskap** (något som användaren är), till exempel fingeravtryck ■

”Kontakten med kunderna det viktigaste för oss”

Kundernas behov är desamma; man vill ha sina pengar på ett säkert ställe, man vill kunna betala, låna och spara. Ändå har förutsättningarna på den svenska finansmarknaden ändrats drastiskt på några få år. Ändrat kundbeteende i kombination med nya regler och teknik driver utvecklingen snabbt framåt. Hur förhåller sig en universalbank till det? Vi frågar Lotta Lovén, chef för Digital Banking på Swedbank.

– Det är inte primärt vare sig den finansiella sektorn eller fintech som driver, utan det är ett tryck från kunderna i hur man konsumerar finansiella tjänster och var de är relevanta. Den mängd olika teknologier som kommer - AI, automatisering, Voice, Cloud - gör att själva sättet vi paketerar och konsumerar banktjänster förändras, säger Lotta Lovén.

Nordiska bankers anpassning till ny teknik har generellt sett varit snabb. I Sverige var bankerna tidigt ute med både internetbanker och mobilbanker.

– Ibland har vi faktiskt legat lite för tidigt med att försöka paketera tjänster med ny teknologi, säger hon och berättar om ett misslyckat försök att lansera mobilbank som några banker gjorde i början av 2000-talet.

Dåtidens mobiler räckte inte till för att göra ett attraktivt kundgränssnitt och kunderna ratade tjänsten.

– Men när smartphonen kom fick vi ut vår mobilbank bara något halvår efter, och sedan gick det otroligt fort för konsumenterna att börja använda den.

Att digitaliseringen just i Sverige går fort har att göra med att det finns en effektiv infrastruktur. Svenska banker har genom åren investerat i sådant som digital kreditinformation, digital identifiering och realtidsbetalningar (vilket lett till UC, Mobilt BankID och Swish). Den här infrastrukturen kan användas av alla finansiella företag, även av de som inte varit med och skapat den, till exempel fintech.

Regelverken Betaltjänstdirektivet PSD2

och Dataskyddsförordningen GDPR är också pådrivande i utvecklingen. PSD2 ger externa företag, så kallade tredjepartsleverantörer, möjlighet att hämta data i bankernas kundinformation och att initiera betalningar för kunders räkning. De kan på så sätt konkurrera med bankerna på ett nytt sätt. Enligt Lotta Lovén är dock företets inte ny i Sverige.

– Precis det här har pågått de senaste kanske fem åren via screen scraping, då företag började samla data och bygga tjänster, men på ett reglerat sätt. Det fanns ingen modell för vilken data och vilken mängd som fick hämtas. Att vi nu får på plats ett regelverk är jättepositivt för att det då blir tydligt vad som gäller för alla aktörer. Det viktiga är att tillämpningen av regelverken sker på likvärdigt sätt. Då är det ju öppet för både fintechs och



Foto: Shutterstock.com/Remphoto



» Lotta Lovén, chef för Digital Banking på Swedbank



Foto: Shutterstock.com/lokoum

Swedbank

Stor bredd av tjänster, med både digital och fysisk närvaro (146 kontor i Sverige)

7,3 miljoner privatkunder, 600 000 företagskunder, 15 000 anställda

Verksam i Sverige och Baltikum

Foto: iStockphoto.com/Photomick

banker att ligga i framkant om man har den ambitionen. Och det tror jag faktiskt alla svenska banker har.

– Vi har valt linjen att vi ska ligga i framkant och att vi ska bibehålla vår kundrelation. För oss betyder det att vi måste vara duktiga på att samarbeta, med fintechs eller med andra bolag. Vi har sedan ett tiotal år en modulär infrastruktur och API:er (gränssnitt) som möjliggör att enkelt koppla in andra leverantörer i vår kedja.

Precis som Swedbank är många banker i Sverige universalbanker som erbjuder och producerar nästan alla typer av finansiella tjänster till nästan alla typer av kunder. De nya konkurrenterna däremot fokuserar i stället ofta bara på en del av värdekedjan; en specifik tjänst eller del av produktionen.

Klarar bankerna att fortsätta vara med på precis varenda del eller dör universalbankskonceptet nu?

– Jag tror att universalbanker absolut har en relevans fortfarande. Men det kommer bli vanligare med samarbeten. Vi vill ge de bästa upplevelserna till våra kunder i vårt ekosystem. Vi behöver inte utveckla allting själva utan vi kan samarbeta med andra, men ändå göra det inom vårt varumärke.

Kommer ni släppa vissa delar om ni ser att andra gör dem bättre?

– För oss är det inte antingen eller, utan vi samarbetar mer än gärna med fintechs och kommer att göra det ännu mer. Vi tittar på vad våra kunder har för behov, hur vi möter dem bäst och vilka vi behöver partna upp med för att vara den bästa och mest relevanta leverantören för våra kunder. Det har vi gjort i många år; tittat på om det är något vi kan outsourca eller om vi ska köpa in tjänster ifrån andra.

Ett färskt exempel är en tjänst lite utanför det gängse banksortimentet, en abonnemangstjänst, som Swedbank erbjuder sina kunder. Genom den får kunderna förslag på billigare alternativ för sina återkommande kostnader såsom el, tele och gym. Tjänsten produceras av fintechföretaget Minna Technologies, men erbjuds inom Swedbanks eget varumärke.

Men det finns också exempel på motsatsen: Swedbanks fonder säljs exempelvis av Avanza.

Det talas ibland om att det finns företag som är bättre än bankerna på kundgränssnittet, det vill säga att skapa en bra kundupplevelse med attraktiva och lätt-använda tjänster. Kan det bli aktuellt för er att släppa kundgränssnittet på sikt?

– Att behålla relationen och kontakten med våra kunder, det är det viktigaste för oss. Vi behöver vara den som ger den mest attraktiva och relevanta kundupplevelsen för våra kunder. Sedan behöver vi inte göra allting själva utan vi kan samarbeta. Ambitionen är såklart att inom de områden som vi vill vara bäst, där kommer vi se till att vi har ett erbjudande och en paketering som gör att kunden vill vara med oss.

– Det som vi har som är ett värdefullt komplement till våra digitala kanaler är duktiga rådgivare och möjligheten att möta kunderna fysiskt för att diskutera mer komplexa frågor, som pension eller första bolånet.

Banker har också en fördel av sin struktur och kompetens kring regelverk och risk, anser hon.

– Det måste fortfarande vara stabilt och säkert så kunden kan känna sig trygg. Det tror jag faktiskt blir mer värdefullt framåt, och här är bankerna väldigt duktiga. Det gäller att ha en bra struktur uppbyggd för att klara av att vara å ena sidan stabil och säker, och å andra sidan snabbfotad. Det händer ju grejer varje månad och varje halvår som vi behöver möta. Alla har ett behov av att förnya sig; det gäller även fintechs.

Vad ser du för utveckling på längre sikt?

– Vi kommer att få se nya affärsmodeller och nya tekniker. Voice (AI kopplas ihop med en röstrobot, red) kommer stort, men tekniken är fortfarande väldigt omogen. Vi har gjort några tester på hur några av våra enkla funktioner skulle funka tillsammans med Google home bara för att se om det funkar. Det gör det ju, men tekniken är fortfarande i bäbisstadiet. Men över tid tror jag det kan bli mycket användbart.

Google home är en röststyrningsfunktion

som kan användas till styrning av sådant som belysning, termostat och dammsugare. Alexa är Amazons variant, som även kan styra inköp.

Till framtiden hör också att addera saker till kundens värdekedja snarare än ta bort, säger Lotta Lovén. I Kina har de finansiella aktörerna samarbete med logistikfunktioner, och kopplar ihop finansiella tjänster med möjligheten att få saker levererade. Swedbanks abonnemangstjänst är ett annat exempel.

Vilka ser ni som era konkurrenter?

– Vi tittar väldigt brett på vilka som kan vara våra framtida konkurrenter. För några år sedan skulle jag ha sagt att flera av fintechsen var konkurrenter, men idag ser vi dem kanske mer som samarbetspartners. Men det kommer att bli en väldigt mycket bredare massa av företag som inriktar sig på ett segment eller ett område. Vi tittar på aktörer där kunden har en naturlig daglig relation, som de stora globala jättarna Google, Apple och Amazon, men också på andra stora aktörer. Hur kommer de att agera framåt? Relevans för kunden är det viktiga.

Det är förstås också viktigt att hålla koll på de lokala marknaderna, där det händer mycket i marknaden med företag som dyker upp och växer eller försvinner.

– Jag tycker att det är positivt att det har kommit in utmanare under de senaste

10-15 åren, nischaktörer men också bredare aktörer. Det gynnar förflyttningen av marknaden och ser till att vi fortsätter leverera bra grejer.

Om man tänker på hur marknaden fungerar, vad är viktigt för er?

– Att reglerarna ser till att det är lika marknadsförutsättningar mellan fintech och banker, vad gäller till exempel PSD2 och GDPR. Att man ser till att banker får agera på samma sätt som en fintech. Det är otroligt viktigt att det accepteras.

Hur är det att hitta kompetens?

– Vi jobbar mycket med kompetensskiftet. När kundupplevelsen blir väldigt mycket viktigare framåt, när det kommer ny teknik och nya agila sätt att jobba, då kräver det helt nya typer av kompetenser för finansiella aktörer. Vi jobbar strukturerat med att fylla på med kompetenser som banken inte har haft: kundupplevelse (UX), design, beteendevetenskap och tech-kunskaper. Inom vissa områden är det väldigt tufft att hitta duktiga människor, till exempel seniora software engineers och data scientist. Här tror jag man behöver se över utbildningarna i Sverige. Det är också svårt att hitta erfarna kundupplevelsespecialister.

Det mänskliga mötet förblir trots allt viktigt för banken ett bra tag till, så en betydande andel av dem Swedbank anställer ska ha erfarenhet av att träffa kunder. ■



Foto: iStockphoto.com/skyrneher

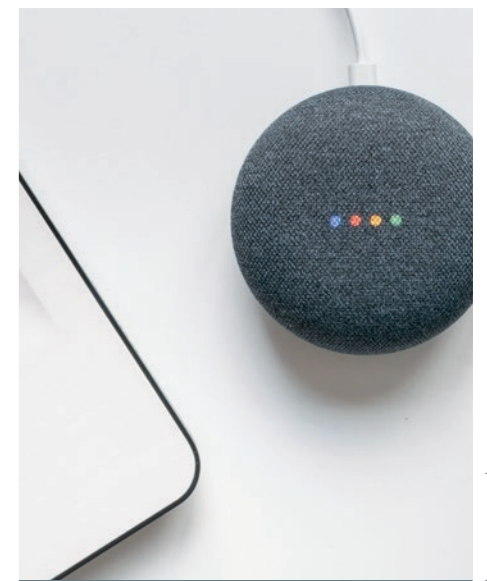


Foto: iStockphoto.com/CanUp

“Krävs mycket av en kund för att plocka russinen ur kakan”

SJU FRÅGOR TILL JOHANNA CERWALL, VD SKANDIABANKEN OM KONKURRENSEN, NYA AKTÖRER OCH NYA LÖSNINGAR.

Text: Mikael Gianuzzi

Skandiabanken

Digital universalbank

360 000 privatkunder, 280 anställda

Verksam i Sverige

1 VAD TYCKER DU OM KONKURRENSSITUATIONEN PÅ DEN SVENSKA BANKMARKNADEN?

– Det finns en hög grad av konkurrens på marknaden trots att den domineras av ett fåtal stora aktörer. Tittar du på specifika produkter, som till exempel bolån eller ISK, finns det ett antal processer som gör det lite onödigt jobbigt för kunden att flytta. Det hämmar konkurrensen. Det blir lite av ett problem för uppstickarna och det gör att de stora aktörerna får behålla lite fler kunder än vad de kanske skulle ha gjort om det varit lättare att byta bank.

2 I VILKET SEGMENT ÄR KONKURRENSEN TUFFAST?

– Jag skulle säga att vi konkurrerar med de flesta i dag. Bolånen är centrala för oss liksom för många andra, men när det gäller bolån, fondsparande och inlåning är tendensen att mindre aktörer tar en allt större andel av marknaden.

3 HUR SER DU PÅ FINTECHBOLAGEN?

– Det har pratats mycket om de digitala bolåneuppstickarna men jag skulle säga att vi är nog så digitala som de är. Hade jag fått samma fråga för fem år sedan hade jag nog gissat att de här aktörerna skulle blivit mycket större än vad de är idag. Det är svårt att starta upp en ny verksamhet eftersom marknaden är väldigt reglerad.

4 GÄLLER DET NYA BETÄLLÖSNINGAR OCKSÅ?

– Ja, fast betallosningar är lite lurigare. När du köper något på nätet gör du betalningen via till exempel Klarna, och utan att du tänker på det blir du kund hos Klarna. Jag tror absolut att vi kommer att få fler tjänster inom betalningsområdet. Samtidigt behövs det sannolikt lite nya prismodeller för det är ju ingen som tjänar pengar på betalningar i dagens lågräntemiljö.

5 VILKEN NY TJÄNST SKULLE DU VILJA SE PÅ MARKNADEN?

– Vi har pratat så länge om förenkling för kunden och att det ska bli lättare att plocka russinen ur kakan. Insikten är nog att det inte har blivit ett dugg enklare. Den som kan förenkla för kunden på riktigt blir nog vinnaren. Ingen har lyckats hittills. Inte vi heller.

6 TROR DU ATT DYNAMIKEN I MARKNADEN KOMMER ATT ÖKA?

– Jag tror inte att det kommer att bli så stora förändringar som det skulle kunna bli. Det dyker upp många nya aktörer med bara en liten del av en universalbanks tjänsteutbud. Samtidigt är det fortfarande så att de flesta kunder inte tycker att det är så kul med finansiella tjänster och har svårt att få ett helhetsgrepp. Därför tror jag att universalbanken är fortsatt attraktiv. Det krävs rätt mycket av en kund för att plocka russinen ur kakan. Ska du använda Trustly för det ena, Nordea för det andra och Klarna för något tredje och sedan ha din ISK någon annanstans - det blir rätt komplext. Ska man vara djärv i sina spådomar så kan man tänka att Facebook, Apple eller någon annan kommer in och försöker sno åt sig delar av den svenska marknaden och det kan ju hända.

7 HUR SKA BANKERNA DÅ MÖTA KONKURRENSEN FRÅN AKTÖRER SOM FACEBOOK ELLER ALIBABA?

– Skandiabanken är fortfarande en liten spelare och vi har inga ambitioner att ta 25 procent av marknaden. Det kan nog bli tuffare om man är Swedbank eller Nordea. Det är framförallt de som kanske ska vara rädda för att förlora en del av sina befintliga kunder.

Stabelo

1 Bolåneaktör som startade april 2018. Stabelos bolån distribueras av Avanza, som också säljer Lannebo fonder och Klarnas inlåningskonton. Stabelo gör kreditbedömningarna och har kontakten med kunderna. I övrigt liknar Stabelos affärsmodell en fondförvaltares mer än en banks.

Finansiering: I stället för att ge ut säkerställda obligationer som bankerna gör för att finansiera sina bolån, säljer Stabelo fondandelar. I fonden ligger bolånen. Fondandelarna ägs av pensionsbolag, försäkringsbolag och AP-fonder, som därmed har dem direkt på sina balansräkningar. Det flyttar hela risken men även avkastningen till fondägarna. Traditionella bankbolån ligger direkt på bankernas balansräkning



Foto: iStockphoto.com/Kristofferpettersson

”Som ny aktör får man anstränga sig för att vara relevant”

För ett och ett halvt år sedan öppnades den lilla bolåneuppstickaren Stabelo av tre vänner med entreprenördrömmar. Lånen säljs via Avanza. Gentemot kunden är det ingen skillnad mot bolån som erbjuds digitalt av de etablerade bankerna, men bakom kulisserna är finansieringsmodellen en annan.

Idén kom från Holland där denna finansieringsform för bolån är vanlig.

– Det finns stora strukturella likheter i hur bostadsmarknaden ser ut där, så vi kom fram till att det måste kunna gå att göra, säger Hampus Brodén, Stabelos vd och en av de tre grundarna.

Den svenska bolånemarknaden till privatpersoner är på hisnande 3 400 miljarder och växer varje år.

– Att inse att man faktiskt skulle kunna bryta ny mark och introducera den första innovationen på bolånemarknaden på 20 år – det var lite för kittlande för att inte prova. Samtidigt insåg vi ju att det fanns en massa risker. Som gammal aktieanalytiker vet jag att startups fallerar oftare än de lyckas. Personligen gav jag projektet ungefär 50 procents sannolikhet att lyckas.

– Det var för det första absolut inte självklart att vi skulle få några investerare.

Pensionsbolagen är ärkekonserverna och väldigt, väldigt försiktiga med sina sparares pengar. Vi förväntade oss att det skulle vara tufft, men det tog ändå lite längre tid än vad vi hade förväntat.

Ett annat nålsöga att passera var myndigheterna. Bolån är bland det som påverkar den finansiella stabiliteten mest.

– Så Finansinspektionen, Riksbanken och Riksgälden är otroligt vaksamma. Med all rätt. När man då kommer och säger ”hej, vi är ett litet glatt gäng som tänkte sjösätta en helt ny modell för att finansiera svenska bolån” är det som att sätta en saftblandare på taket och köra ut på stan. Det blir enormt stort fokus från reglerare.

De tre entreprenörerna måste kunna visa myndigheterna att de förstod vilket ansvar det innebär att vara en bolåneaktör och att

”

Efter Silicon Valley har Sverige mest så kallade 'unicorns' i hela världen.

Hampus Brodén

de avsåg att bygga upp verksamheten så den blev robust. Ansvar gällde inte bara den finansiella stabiliteten utan också gentemot konsumenterna.

Att bygga en teknisk verksamhet från noll var också en utmaning. Ingen av grundarna har någon teknisk bakgrund, så att rekrytera rätt personal som kunde sådant var viktigt.

– Rent infrastrukturmässigt fick vi ju bygga ett mini-SBAB från scratch.

Alla bitar föll på plats, de har vunnit kundernas förtroende, och nu handlar det snarare om hur stort Stabelo kan bli.

Hur många procent av marknaden siktar ni på?

– Väldigt lite. Det är klart vi vill växa, men vi är av uppfattningen att vår finansieringsmodell alltid kommer att vara en nischfinansieringsmodell. Så som pensionsbolagen i Sverige fungerar kommer det nog alltid att finnas en större efterfrågan på bostadsobligationer än på Stabelos fondandelar. Men i en marknad på flera tusen miljarder blir även väldigt små marknadsandelar en fin affär för ett litet startup på 16 personer med enormt lean kostnadsmassa.

Som digitalt företag borde det vara enkelt att expandera utanför landets gränser och sälja på distans till kunder i andra länder. Men nationella skillnader i regler kräver att företagen göra anpassningar specifikt för varje marknad. Det gäller särskilt för finansiell verksamhet som är bland det mest reglerade som finns.

– Vi trodde att vi från Holland bara skulle kunna göra en blåkopia och sjösätta i Sverige, men vi har gjort så mycket regionala anpassningar så det är inte samma grej längre. Ett finansbolag kan aldrig bli lika viralt som ett Instagram, konstaterar han.

Några planer på att starta verksamhet i andra änder har Stabelo heller inte, än så länge åtminstone.

Hur tycker du att den svenska finansmarknaden fungerar?

– Jag måste säga att myten om det svenska oligopolet är just en myt. Jag tycker att konkurrensen funkar ganska bra. Som ny aktör känner man att här får man anstränga sig för att vara relevant. Då kommer vi ändå till marknaden med en otroligt effektiv kostnadskostym.

– Sverige har också ovanligt mycket digital infrastruktur, med BankID och UC, och taxeringsuppgifter från Skatteverket. Det är en marknad där det är lättare att smälla upp en digital bolåneplattform än de flesta andra marknader i världen skulle jag gissa.

Konkurrensverket har haft synpunkter på att BankID är ensamt i sitt slag i Sverige och att det borde finnas en alternativ digital identifieringstjänst, för att det ska bli konkurrens. Vad tycker ni, som är beroende av BankID i kontakten med era kunder?

– Jag förstår poängen, men jag upplever inte att det är oskäligt prissatt. Jag ser det snarare som en utmaning för bankerna att så fort de bygger upp en gemensam infrastruktur så måste de öppna den för



Foto: iStockphoto.com/Ridofranz



Foto: iStockphoto.com/Olivier Le Moal

alla andra. Att vi bara kan komma in och koppla på oss på BankID är ju toppen.

En annan bidragande anledning till att vi har en välfungerande finansmarknad i Sverige är de svenska myndigheterna, som Hampus Brodén ger stort beröm.

– Vi har en Finansinspektion som inte instinktivt avfärdar nya grejer för att det är läskigt, utan som verkligen anstränger sig för att förstå hur det är tänkt att funka och vilka risker det finns. Jag upplever att FI är där och sparkar på däck precis där man ska. Och att de har en dialog med oss.

Det finns andra marknader i Norden där den dialogen fungerar väsentlig sämre.

Något han inte tycker fungerar särskilt bra är den utväxling av amorteringsunderlag som bolåneinstituterna ska göra om en kund vill byta bolåneleverantör. Det kräver ofta manuell hantering både av det övertagande institutet och av kunden, vilket kan göra att tröskeln för att byta kan bli för hög. Problemet finns för alla aktörer.

– Men som utmanare har du allt att vinna på att det finns en friktionsfri flyttmarknad.

Hur är tillgången på kompetens i Sverige?

– Att hitta rätt personer är en jätteutmaning för vem som helst. Vissa, till exempel utvecklare på tech-sidan, är så eftertraktade att de stänger ner sina LinkedIn-profiler för att de inte mår med alla förfrågningar. Teknisksidan i Sverige är jättestor, men efterfrågan är ännu större. Efter Silicon Valley har Sverige mest så kallade 'unicorns' i hela världen.

Unicorns kallas de nystartade bolag, i regel digitala, som har nått en miljard i dollarvärdering. Spotify och Klarna är sådana svenska digitala framgångssagor.

– Det finns oerhört mycket pengar i Stockholm, kapital som har frigjorts av folk som har startat de där bolagen, sålt dem och nu plöjer ner dem i en massa nya spännande initiativ. Det börjar bli ett fantastiskt ekosystem för nya bolag i Sverige. Och vi är en pytteliten del av det ekosystemet nu, vilket är jättekul, men vi konkurrerar ju med dem om bra utvecklare.

Kommer nischade företag som ni att bli modellen på sikt? Kommer universalbanken att dö ut?

– Bankernas förestående död är både media och fintechbolag alldeles för snabba att förutspå. Jag skulle säga att de flesta fintechbolag som drar igång olika typer av bankutmanartjänster, totalt



Foto: iStockphoto.com/olaser

Stabelo

2 Pensionsbolagen är också storägare av säkerställda obligationer, som finansierar bankernas bolån. Säkerställda obligationer är mycket likvida (lätta att sälja), medan andelarna i Stabelos bolånefond är illikvida (få tänkbara köpare), men ger högre avkastning.

Grundat av Hampus Brodén, Wilhelm Moberg, Michael Ingelög, alla med bakgrund i finansbranschen. 16 anställda.

Verksam i Sverige.

underskattar var svårigheterna ligger, och totalt underskattar att bankerna på vissa grejer är extremt skickliga. Banker har varit digitala i 20-30 år. Mobilt BankID och Swish är enorma fintechinnovationer. Det är inte som skivindustrin, påpekar han, där en ny digital modell helt ersatte en fysisk produkt.

– På banksidan handlar det bara om att vara digital på ett ännu smartare sätt.

Men utvecklingen går mot ökad uppdelning av värdekedjan i även i finansbranschen.

– Det är mer eller mindre omöjligt att hitta en bransch där så stor del av värde-

kedjan finns inom ett och samma bolag som i bankerna. Ta vilken industri som helst; bilar, flygbolag. Att rada upp alla producenter av delar i en bil skulle bli hur mycket som helst. Det ser nästan ut som att det är den naturliga evolutionära utvecklingen i en industris livscykel, att börja med en stor koncentration av alla delarna i värdekedjan hos en enskild aktör, och sluta med ytterst specialiserade aktörer i en upppackad värdekedja. Det har ju inte hänt tidigare på bank av någon anledning. Men det händer nu. Kolla på Klarna, Izettle, Trustly, Bambora och Tink. Kolla lite grann på oss.

Det viktiga för bankerna är att inte hamna i ett defensivt läge, att marknaden tvingar

dem att släppa vissa områden, utan att de kan fortsätta göra aktiva val, påpekar Hampus Brodén. Att det är just inom betalningsområdet som många av de nya aktörerna har etablerat sig, tror han beror på att bankledningarna tidigare inte haft det så mycket i fokus.

– Nu ser man effekterna av det. Det har seglat in ett antal aktörer och bara tokryckt den affären. Tar du intjäningen i Trustly, Bambora och Izettle; där har du intäkter som har flyttats från bankerna till nya aktörer. Det svider ju. ■



Foto: iStockphoto.com/Morisa Images

”
En del utmanare underskattar totalt att bankerna på vissa grejer är extremt skickliga. Mobilt BankID och Swish är enorma fintechinnovationer.

Hampus Brodén

“Finns utrymme för mer konkurrens”

Konkurrensverket utövar tillsyn över och arbetar för att främja konkurrensen på den svenska företagsmarknaden. Hur skulle du vilja beskriva konkurrensen på den svenska finansmarknaden, Karin Lunning, tillförordnad generaldirektör för Konkurrensverket?

– Det är ingen hemlighet att konkurrensen präglas av de stora fyra bankerna. Så länge det finns möjlighet för andra att träda in på marknaden och konkurrensen sker på lika villkor fungerar marknaderna. Vi har dock noterat att lönsamheten för bankerna i Norden ser väldigt olika ut i olika länder och då kan man fråga sig vad det beror på. Men jag skulle inte säga att det är dålig konkurrens även om det helt klart finns utrymme för mer konkurrens och de fördelar det innebär för tillväxt och välfärd.

Var ser ni det utrymmet?

– Framför allt inom nischade segment och fintech. Det finns verkligen ett stort utrymme att utveckla digitala produkter och då är det viktigt att det finns möjligheter för alla aktörer att utveckla sina produkter och möta kunderna.

Finns det hinder för fintech att etablera sig?

– Det finns generellt höga inträdeskrav i form av kapitalkrav och andra regleringar. När det gäller finansmarknaden är det även viktigt för konsumenter att känna tillit till de företag man köper tjänster av, vilket kan skapa inträdeshinder för nya företag utan historik, som måste bevisa varför de ska få förvalta pengar eller sälja tjänster för investeringar. Kompetensförsörjningen kan också skapa hinder för inträde och expansion om inte rekryteringen av nyckelkompetenser är möjlig.

– En följd av andra betaltjänstdirektivet är ökad tillgång till den information som bankerna har om konsumenter, vilket skapar väldigt goda förutsättningar för företag att utveckla nya produkter och tjänster av strukturerad kunddata.

Finns det något i de etablerade finansiella företagens agerande som kan vara ett hinder för nykomlingar?

– Tittar man historiskt har vi inte haft några ärenden som lett till stämningssökan i domstol. Men det finns exempel på företeelser som vi har sett varit olämpliga, bland annat att transparensen ibland har varit för hög; som när banker



» Karin Lunning,
ställföreträdande
generaldirektör för
Konkurrensverket.

Foto: Ola Hedin

har berättat i förväg att de tänker höja räntan. Finansinspektionen har tyckt att det var jättebra att man varje dag publicerar genomsnittsräntan, men Konkurrensverket har haft en annan uppfattning. Vi tycker generellt att det är bättre om man kan förhandla som konsument.

Konkurrensverket har också länge haft åsikter angående gemensam ägd infrastruktur inom banksektorn, till exempel BankID, även om det är öppet för andra aktörer att ansluta sig.

– Ett problem med samarbeten som BankID och Swish är att de täcker hela marknaden och standardiserar produkter som e-legitimering och kontaktfria betalningar. De kostar inte heller något för konsumenten att använda. Det gör det i praktiken omöjligt att utveckla konkurrerande tjänster. Det är bara de banker som äger BankID som kan tjäna pengar på det. Det har förekommit klagomål som vi har tittat på, men hittills har vi inte agerat. Vi har framhållit att det borde finnas ett alternativ till de privata, exempelvis ett statligt som är fritt för alla.

Sverige har många banker, och Konkurrensverket konstaterade i en studie förra året att över hälften av konsumenterna är kunder i flera. 20 procent av de tillfrågade i studien hade flyttat hela eller delar av sina bankaffärer de senaste tre åren.

– Det som har hänt på sistone är att konsumenter har utökat och tagit en bank till för specifika tjänster. Men jag skulle önska att vi som privatpersoner ställde större krav. I dag är det enklare att söka information på nätet och jämföra. Men vi byter inte, vi utökar. Det är lite synd.

Det förs idag en diskussion om målen för konkurrenslagstiftningen.

– Förut skiljde man tydligt på frågor kring konkurrenskraft och konkurrenspolitik. I dag har gränserna suddats ut och diskussionen omfattar även målen för konkurrenspolitiken, det vill säga förhållandet mellan konkurrens på den inre marknaden och konkurrenskraft globalt.

Diskussioner pågår kring hur industripolitiken kan bidra till ökad hållbar tillväxt och vad som krävs för att stärka europeiska företags konkurrenskraft. I dag är politikerna i Europa genuint oroliga för att jobben försvinner i och med digitaliseringen, och hur våra europeiska företag ska klara sig därute i konkurrens med resten av företagen, från Kina och USA.

– Konkurrensverket har varit tydligt med att konkurrensen ger möjlighet för varje företag att bli effektivare och utveckla bättre produkter. De företag som lyckas bäst kommer på lång sikt också att nå framgång på den globala marknaden. ■



Foto: iStockphoto.com/olaser

Banker driver digitaliseringen i Sverige vidare

Den svenska framgångssagan om digitaliseringen inom den finansiella sektorn och tillhörande fintechinnovationer, hade inte varit möjlig utan den digitala finansiella infrastruktur som under årtionden har byggts upp i Sverige. Den har till stor del byggts upp av banker, men används idag av både finansiella aktörer och andra. Nu vill bankerna ta nästa steg.

Inom området för finansiell infrastruktur sker för närvarande stora förändringar pådrivet av faktorer som digitalisering, internationalisering och standardisering. Nya krav kommer också från såväl lagstiftning som kunderna. Ökad konkurrens mellan bankerna och med nya aktörer inom fintech, driver behovet av gemensam nyutveckling av den infrastruktur som ligger till grund för olika tjänster.

– För effektivitet, närhet, skalfördelar och som bas för nya tjänster som möter kundernas behov ser vi en stark motivation hos bankerna till gemensamt arbete, och även samarbete med andra aktörer, för fortsatt framgångsrik utveckling av den finansiella infrastrukturen, säger Henrik Bergman, avdelningschef för finansiell infrastruktur på Bankföreningen.

Bankföreningen har tillsammans med de andra nordiska bankföreningarna bildat Nordic Payments Council som på ett transparent sätt ska driva utvecklingen av och förvalta regelverken i en nordisk betalinfrastruktur.



» Henrik Bergman
chef för avdelningen
Finansiell infrastruktur
på Bankföreningen

Ett clearingbolag, P27 Nordic Payment, har samtidigt startats av sex nordiska banker i syfte att kunna leverera ny infrastruktur för betaltjänster baserade på de nya regelverken (se notis på sidan x). I Bankföreningens dotterbolag Betalningsregelverk i Sverige AB, bedrivs ett projekt vars syfte är att säkerställa att målbilden för framtidens betalinfrastruktur uppfylls. Projektet arbetar nu med att planera för en säker och smidig övergång från den befintliga betalinfrastrukturen till en ny som baseras på de nya regelverken.

Ett omfattande arbete har också bedrivits inom Bankföreningen med anpassningarna till det andra betaltjänstdirektivet, PSD2. Avstämningar sker löpande i Svenskt API-forum, som bildats av Bankföreningen och Swedish Fintech Association för att medlemmarna ska kunna samverka för väl fungerade lösningar när en tredjepartsaktör initierar betalningar eller betalkontoinformation för kundens räkning hos en bank. Allt fler tjänster är på väg som bygger på access från en tredjepart till banken via öppna API:er, så kallad open banking.

Flera initiativ till innovation för digitalisering av processer mellan bankerna pågår också inom Bankföreningen. Dessa innefattar bland annat hur finansiell information ska kunna delas och sändas på ett effektivt och säkert sätt. Inom detta område finns också samverkan med myndigheter och andra intressenter som ser fördelar i gemensamma lösningar inte minst för konsumenter. Läs mer om digitala projekt som Bankföreningen är engagerad i på nästa sida. ■

Nordic Payments Council – sätter reglerna för betalningar i Norden

Nordic Payments Council, NPC, är en nystartad ideell medlemsförening som hanterar regelverk för betalningar mellan banker och betalinstitut i Norden. Föreningen, med säte i Stockholm, har nu 22 medlemmar bestående av stora och små nordiska banker och betalinstitut.

Föreningens första regelverk avser hantering och format av betalningar konto-till-konto i svenska och danska kronor för både icke-tidskritiska betalningar och realtidsbetalningar.

NPC är strukturmässigt uppsatt på motsvarande sätt som EPC i Europa, som hanterar regelverken för betalningar i euro inom Single Euro Payment Area (SEPA).

Parallellt med uppsättandet av NPC har de nordiska bankerna även skapat en ny organisation för själva genomförandet av betalningarna, P27 Nordic Payments.

Utkast på NPC:s första regelverk skickades före sommaren 2019 ut till mer än 500

intressenter i en öppen konsultation för att hela marknaden skulle få komma in med kommentarer. En mängd olika organisationer lämnade kommentarer innan konsultationen avslutades i september.

Kommentarerna behandlas nu i medlemskommittéer och arbetsgrupper för att kunna besluta om slutgiltiga versioner av regelverken innan årsskiftet. Därefter har banker och betalningsinstitut som vill följa regelverken ett år på sig att införa dem, så att den första betalningen enligt regelverken ska vara möjlig att genomföra i början av 2021.

– Format och hantering av betalningar i svenska och danska kronor kommer



» Jenny Winther,
generalsekreterare för
Nordic Payments Council.

framöver fungera på samma sätt som för euro. Vi ser att liknande initiativ sker världen över. Det kommer på sikt möjliggöra att betalningar flyter enklare över gränserna, säger Jenny Winther, generalsekreterare för Nordic Payments Council.

Mer information finns på:
www.nordicpaymentscouncil.org ■

Digitalisering av bankernas flöden av finansiell information

Det bankgemensamma arbetet hos Bankföreningen inom digitalisering är brett, bland annat bedrivs studier inom såväl digitalt kundgränssnitt som digitalt gränssnitt mellan olika bankers backoffice. Att effektivisera flödena mellan bankerna skapar i nästa led kundvärde.

Med målet att förenkla bankbytesprocessen genom digitalisering av bankernas backoffice har en bankgemensam kravanalys just startat.

Lösningen ger också möjlighet till andra

användningsområden med behov av informationsutbyte mellan banker och/eller myndigheter.

– Bankerna har ett stort engagemang i studierna och ser stora fördelar av samverkan och gemensam digitalisering, säger Paula Kjellin som leder studierna på Bankföreningen.

Studierna visar behovet av samarbete mellan banker, myndigheter och andra aktörer för att optimera effektiviteten i gemensamma processer, såsom bankbyte. ■