

FINTECH RAPPORT

2020

MÖJLIGHETER OCH UTMANINGAR FÖR EN NY BRANSCH

Swedish
FinTech
Association.

01

OMVÄRLDSANALYS

Vad är fintech?
En (bank)värld i rörelse
Det kontantlösa samhället
Det finansiella systemets utveckling
Konkurrens och open banking

02

BAKGRUND

Fintech – En ung snabbväxande bransch
Så expanderar fintechföretag
”Born global”
Att söka kapital som fintech-startup

03

FINTECH-BRANSCHENS STATUS

Stort behov av kompetens
Lagstiftning och regleringar
Regulatorisk sandboxing
Låg förståelse för branschen
Global expansion

04

SLUTSATSER OCH FÖRSLAG

Kompetensförsörjning
Lagstiftare och myndigheter
Internationell konkurrenskraft

05

OM RAPPORTEN

Metod och data
Referenser

The logo consists of a white square centered on a yellow background. Inside the white square is a smaller yellow square containing the text "Swedish FinTech Association." in black, bold, sans-serif font.

**Swedish
FinTech
Association.**

Swedish FinTech Association är en förening som grundades 2017 för att samla den svenska fintech-branschen.

Vi arbetar för att fintech-branschen ska kunna tala med en gemensam röst gentemot makthavare och myndigheter.

Vi stärker ekosystemet genom att skapa en mötesplats och en plattform för att svenska fintech-bolag ska bli fler och större.

VAD ÄR FINTECH?

Fintech är en bransch som arbetar med tekniska lösningar inom finansbranschen, eller som World Economic Forum väljer att formulera det:

"Fintech är nya aktörer som har som löfte att snabbt omforma hur finansiella produkter struktureras, levereras och konsumeras".¹

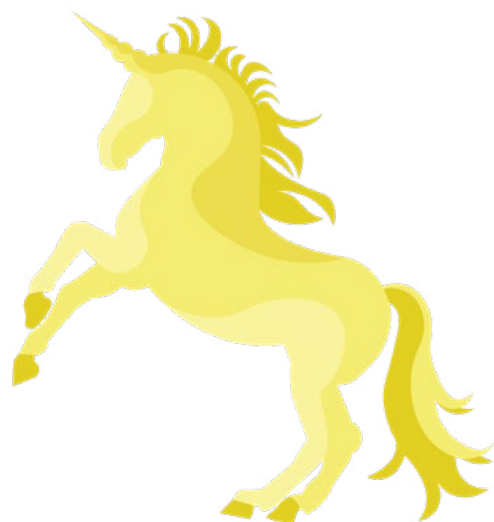
EN (BANK)VÄRLD I RÖRELSE

I en värld som präglas av globalisering och digitalisering påverkas alla branscher. Finansbranschen har länge setts som en konservativ bransch som i Sverige har dominerats av ett fåtal banker och utmärkts av stela regleringar och trögriktig lagstiftning.

Nu förändras finansbranschen i snabb takt av digitala innovationer, i Sverige har förändringen gått särskilt fort och fintech-industrin har vuxit sig stark under 2010-talet. Enligt en rapport från nyhetssajten TechEU (en journalistisk plattform som publicerar nyheter om tech i Europa), låg Sverige redan 2015 på tredje plats i EU, efter Storbritannien och Tyskland, när det kommer till investeringar i fintech-bolag.² Sverige och framförallt Stockholm har blivit en hubb för fintech-bolag och lyckats mycket väl med att föda fram så kallade unicorns* som Klarna och iZettle. Detta har skapat möjligheter för fler att prova sina vingar. Investerare har vänt blickarna mot Sverige samtidigt som kompetens spridits till nya företag.

Mycket pekar på att fintech inom en snar framtid kan komma att stöpa om de finansiella institutioner som vi idag tar för givna. I en studie från 2019 visar konsultföretaget Accenture att tillväxten på den svenska marknaden för betallösningar de kommande sex åren beräknas bli 9,5 miljarder kronor. Närmare 8,8 miljarder kronor av dessa riskerar svenska banker att gå miste om, till följd av nya aktörers konkurrerande digitala betalningslösningar.³ Detta ger en hint av hur bankerna påverkas av fintech-bolagens frammarsch. Samtidigt finns det ingen tid att luta sig tillbaka och vara nöjda med det Sverige

åstadkommit inom fintech-branschen. För att Sverige ska fortsätta vara intressant för nya investerare och kunna skapa fler unicorns framöver krävs det att politiker förstår fintech-branschens behov och utmaningar.



*Unicorn är en term som används i riskkapitalbranschen för att beskriva ett privatägt tillväxtföretag med ett värde över en miljard dollar. Klarna är en svensk unicorn och även iZettle var det innan de blev uppköpta 2018.

DET KONTANTLÖSA SAMHÄLLET

Sverige är det land i världen där kontantanvändningen minskar i snabbast takt. 2010 var andelen kontantbetalningar 39%, medan den redan år 2018 sjunkit till endast 13%.⁴ Forskare från KTH och Handelshögskolan i Köpenhamn förutspår att Sverige kommer att vara kontantlöst redan 2023.⁵ När konsumenterna lämnar kontanter är det istället kortbetalningar och mobilbetalningar som växer. Störst på mobilbetalningar i Sverige är Swish, ett initiativ som sex banker lanserade för privatpersoner år 2012. Under 2018 gjordes 400 miljoner Swish-betalningar i Sverige och tjänsten har idag över sju och en halv miljoner användare. Swish och BankID är en del av den teknik som har

gjort att Sverige ligger långt framme när det kommer till digitala betalningar, vilket minskat efterfrågan på kontanter. BankID, en elektronisk ID-handling, har förenklat för företag, banker, organisationer och myndigheter att ingå avtal med privatpersoner. Detta sätt att legitimera sig är unikt jämfört med många andra länder och har underlättat skapandet av nya affärsidéer inom fintech.

DET FINANSIELLA SYSTEMETS UTVECKLING

Trots den minskade kontantanvändningen och en växande fintech-sektor uppfattas det finansiella systemet idag som exkluderande för delar av den nya fintech-branschen. Centralbankspengar kan bara ges ut på två sätt: antingen genom kontanter eller genom finansinstitut som är anslutna till Riksbankens betalningssystem, RIX. ⁶ Detta gör att fintech-bolag är beroende av de traditionella bankerna och deras vilja att samarbeta för att kunna utveckla nya betallosningar och sänka avgifterna för kunderna. Swish och BankID är en infrastruktur som kontrolleras av privata banker. Den snabba utvecklingen på finansmarknaden i och med den minskade kontantanvändningen har gjort att Riksbanken sedan ett par år tillbaka utreder möjligheten att utveckla en digital centralbanksvaluta, en så kallad e-krona. ⁷ Detta initiativ kan bli viktig även för fintech-branschen att bevaka, av vem och hur pengar ges ut är grunden för det finansiella systemet och påverkar många fintech-företag.

KONKURRENS OCH OPEN BANKING

Idag har nischbanker och så kallade neobanker gett sig in och tävlar om storbankernas kunder vilket skapar större konkurrens på den finansiella marknaden. En nischbank är en bank som istället för att erbjuda ett fullständigt sortiment av banktjänster väljer att koncentrera sig på vissa typer av tjänster. En neobank är en till 100% digitala bank som ofta sköts via en app, ett annat kännetecken är att de är

mer globala snarare än att hålla sig till en enskild marknad. Några av de mest kända neobankerna är brittiska Revolut, danska Lunar och svenska Klarna.

Fintech-bolag som tidigare bara ägnat sig åt något enstaka segment av traditionell bankverksamhet tar steget vidare och expanderar sin verksamhet till att omfatta fler banktjänster. Detta har inte minst möjliggjorts av att tredjepartsaktörer, när konsumenten så vill, har fått tillgång till betalinformation via bankerna och av lagstiftning som vill skapa mer transparens och öppenhet på finansmarknaden. Andra betaltjänstdirektivet från EU, även kallat PSD2, som antogs 2015 innebar att mer makt gick tillbaka till konsumenterna att bestämma över sin egen kontoinformation, och tredjepartsaktörer har kunnat skapa nya finansiella tjänster med hjälp av denna lagstiftning. PSD2 har möjliggjort så kallad "open banking", där tredjepartsaktörer skapar innovation på den finansiella marknaden med hjälp av finansiell information från bankerna som de får tillgång till genom öppna API:er/gränssnitt. PSD2 och "open banking" har varit viktiga för utvecklingen mot mer innovationer och konkurrens på de finansiella marknaderna.

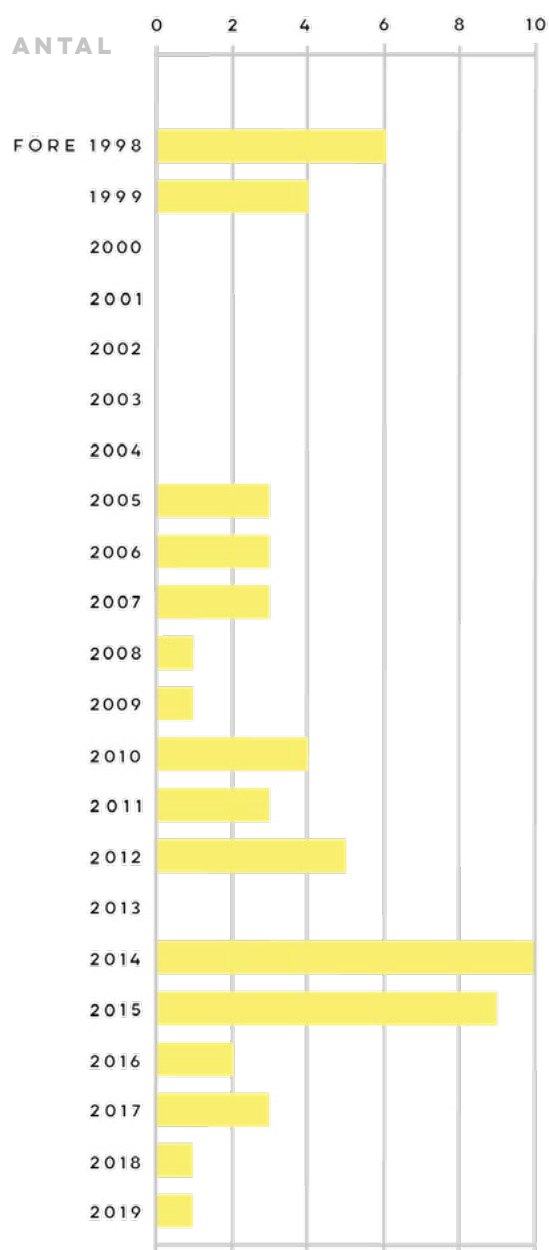
Utifrån de förändringar som håller på att ske, och den stora potential som Sverige har att utveckla en globalt ledande fintech-sektor, har SweFinTech tagit fram denna rapport med syfte att beskriva branschen, de utmaningar den står inför samt vad som borde vara prioriterade områden för politiken och lagstiftarna. Underlaget till den här rapporten har tagits fram genom enkäter och intervjuer med företag inom den svenska fintech-branschen.

**FINTECH - EN UNG OCH
SNABBVÄXANDE BRANSCH**

Den svenska fintech-branschen är förhållandevis ung. När vi gått igenom SweFinTechs medlemmar under 2019 framkom det att det skedde en stor uppgång i antalet grundade bolag i efterdyningarna av finanskrisen år 2008, där 2014 och 2015 sticker ut särskilt.

De flesta svenska fintech-bolag är centrerade kring Stockholm, vilket också gäller SweFinTechs medlemsbolag. Även Göteborg och Malmö utgör basen för en del framgångsrika fintech-företag, några exempel är Minna Technology i Göteborg och Plexian med säte i Malmö. Utöver storstäderna etablerar sig flera fintech-företag i städer som Örebro, Helsingborg och Trelleborg. Gemensamt för dessa orter är deras närhet till Stockholms- eller Öresundsregionen, som är Nordens viktigaste knutpunkter när det kommer till fintech.

Enligt Stockholm Invests senaste Fintech Guide finns det runt 400 fintech-företag i Stockholmsområdet.⁸ Det kan jämföras med hur det såg ut i slutet av 2017 då Stockholm FinTech Report uppskattade antalet fintechbolag i stockholmsområdet till 129-188.⁹ Den drastiska ökningen av antalet fintech-bolag under så kort tid tyder på att branschen fortfarande är ung och befinner sig i en snabb tillväxtfas.

**BOLAGENS GRUNDANDE
(ALLA BOLAG)**

SÅ EXPANDERAR FINTECH-FÖRETAG



Fintech är en växande bransch och hela 96% av våra medlemsföretag planerar att expandera sin verksamhet under de kommande fem åren. Det mest naturliga brukar vara att ta sig an den svenska marknaden först, för att sedan expandera till den nordiska marknaden. De övriga nordiska ländernas marknader är mycket lika den svenska marknaden eftersom lagar och regler är liknande och kundbeteenden liknar de svenska. Även om inte alla de nordiska länderna är medlemmar i EU följer de ändå en EU-kompatibel lagstiftning, vilket gör att Norden är ett naturligt nästa steg för många fintech-företag.

Efter Norden tar många gärna steget in på den europeiska marknaden, där lagstiftningen är enhetlig inom EU:s inre marknad och där ett tillstånd i ett medlemsland är giltigt i hela unionen. Av dessa anledningar är det naturligt att efter Norden expandera till resterande EU, för att i nästa etapp ta steget utanför Europa.

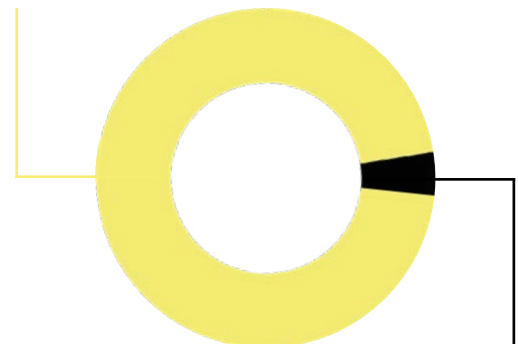
"BORN GLOBAL"

Born global är ett uttryck som används för unga företag som tidigt blir höginternationaliserade och exporterar en stor andel av sina produkter/tjänster till flera utländska marknader. ¹⁰ Tech-branschen generellt har en stor fördel i att expandera globalt från början då produkten eller tjänsten bygger på att få många användare och kan utvecklas kontinuerligt. Spotify är ett svenskt exempel på ett företag som är born global och inom fintech-branschen kan den engelska neobanken Revolut eller den tyska neobanken N26 användas som exempel på företag

som på kort tid fått miljontals användare på flera olika marknader. För att fler svenska fintech-bolag ska kunna "go global" i ett tidigt skede krävs kapital från investerare, konkurrenskraftig beskattning för att kunna konkurrera på en internationell marknad och gemensam lagstiftning för finansiella bolag.

PLANERAR BOLAGET ATT EXPANDERA SIN VERKSAMHET UNDER DE NÄRMSTA 5 ÅREN?

JA 96%



NEJ 4%



“För att en mer effektiv och konsumentvänlig finansmarknad ska växa fram och investeringsklimatet främjas behöver myndigheter sätta sig in i, skapa tydlighet och understödja fintech-företagens affärsmodeller”

– Erika Eliasson, Vice VD, Lendify

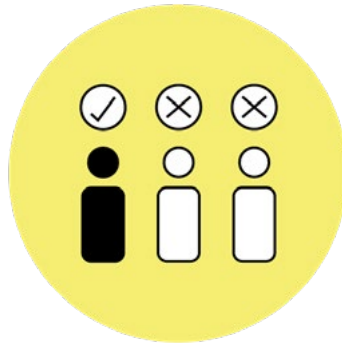
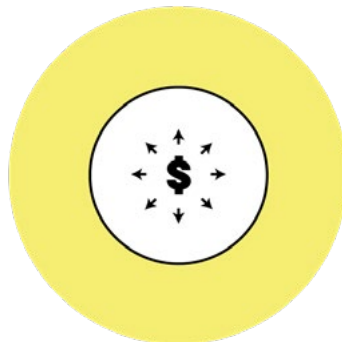
ATT SÖKA KAPITAL SOM FINTECH-STARTUP

Den svenska fintech-branschens snabba tillväxt har underlättats av att det har varit relativt enkelt för sektorns bolag att få in kapital. Två av tre investeringar i fintech-bolag i Norden under de senaste två åren har skett i svenska sådana, och intresset för att hitta nya fintech-unicorns är stort. ¹¹ Ändå vittnar många fintech-startups om att det är svårt att hitta finansiering i början och många är beroende av eget kapital eller av lån från familj och vänner (vad som kort och gott brukar kallas FFF, friends, family and fools).

När man söker kapital talar man oftast om pre-finansiering, såddrunda, A-runda, B-runda och C-runda. Vid pre-finansiering presenterar man en MVP (Minimum Viable Product), och pengarna kommer oftast från sparade pengar, familj och vänner. I en såddrunda, som kan vara allt mellan tre och 15 miljoner kronor, söker man finansiering som ska räcka till att få kunder att testa och börja betala för produkten. Denna finansiering ska vanligtvis räcka i åtminstone tolv månader.

En A-runda ska vidare ge tillräcklig finansiering för att validera att tjänsten, affärsmodellen och bolaget är skalbart. B-rundan ska hjälpa till att bygga företaget. A- och B-rundorna förväntas vanligen räcka i cirka 12-18 månader, och en C-runda i över 24 månader. Inför varje runda måste grundarna bestämma hur viktigt det är att växa snabbt för att avgöra om det krävs mer externt kapital i utbyte mot aktier eller om det går att klara sig på intäkterna, växa lite långsammare men behålla mer av kontrollen över bolaget. ¹²

För de som väl klarat av den första investeringen och den första kapitalrundan brukar den finansiella situationen vara mer stabil. Flera bolag vittnar dock om att fintech är ett speciellt segment som många investerare avstår ifrån eftersom det i vissa delar är tungt reglerat och därmed kräver mer kapital i tidiga skeden för att täcka de juridiska kostnaderna. Fintech-branschen är precis som de flesta andra tech-branscher beroende av kapital för att täcka stora fasta startkostnader, och av att få många användare, innan verksamheten börjar gå med vinst.

**KOMPETENSBRIST****GLOBAL EXPANSION****REGELTUNG BRANSCH**

STORT BEHOV AV KOMPETENS

Att hitta rätt kompetens till sitt bolag är avgörande för att bolaget ska kunna utvecklas och växa.

Oavsett om det gäller ett nystartat bolag eller en unicorn med hundratals anställda så påverkar det verksamheten om det inte går att hitta rätt typ av kompetens. Hela 96% av våra medlemsbolag anger att de behöver rekrytera under 2020, men för att de ska kunna göra det behöver de kunna hitta den kompetens som behövs.

Framförallt är det teknisk specialistkompetens som är svår att hitta enligt vår undersökning, åtminstone inom Sveriges gränser då det är hård konkurrens om den kompetens som finns ute på arbetsmarknaden. Hela 77% av våra medlemsföretag säger att de inom tre till fem år behöver rekrytera mjukvaruutvecklare vilket, enligt Arbetsförmedlingen, just nu är ett av de största bristyrkena i Sverige.¹³ Även IT&telekomföretagen har varnat för bristen på mjukvaruutvecklare och befarar att ytterligare 70 000 programmerare behövs i Sverige innan 2022.¹⁴ Inom fintech-branschen är det särskilt värdefullt om utvecklare har kunskap om det finansiella systemet och om hur samhällsekonomin och finansmarknaderna fungerar, en kombination som tyvärr få utbildningssäten i Sverige tillgodoser.

Sverige borde ta inspiration av våra baltiska grannländer på flera områden, exempelvis av Litauen som arbetar strategiskt för att locka fintech-bolag till landet och har skapat en talangpool för teknisk kompetens inom landet. Litauiska regeringen har arbetat för att ta fram universitetsutbildningar i "financial engineering" på masternivå för att kunna tillgodose behovet av den tekniska kunskapen tillsammans med kunskap inom finans för den växande branschen.¹⁵

För fintech-bolag är en lösning att rekrytera utanför Sveriges gränser, vilket är svårt till följd av de snåriga reglerna kring arbetskraftsinvandring och för att bostadsmarknaden i Sveriges storstäder gör det svårt för människor att hitta en bostad. Detta har lett till

att flera bolag istället valt att outsourca stora delar av den tekniska kompetensen. Hela 55% av de svarande bolagen säger att de har delar av sin arbetsstyrka utanför Sveriges gränser. Detta är oftast billigare och enklare än att försöka rekrytera talang utanför Sveriges gränser till Sverige. Det är vanligt att ha sin tekniska kompetens i Östeuropa, som på Balkan eller i länder som Ukraina och Ryssland, alternativt i Asien i länder som Indien eller Pakistan. Det har idag byggts upp till en hel industri för att möjliggöra denna typ av outsourcing med bolag som hjälper till med att matcha ihop rätt personer med rätt bolag. Flera av SweFinTechs medlemsbolag har fått hjälp med etablering av delar av sin personalstyrka utomlands på detta sätt.

Fintech-branschen är en tekniktung bransch där det i samband med expansion behöver anställas fler med teknisk kompetens snarare än fler med kompetens inom finans. Då många som startar fintech-bolag har sin bakgrund inom finans och ekonomi är det också enklare att hitta kompetens på det området eftersom det är där många har sitt personliga nätverk. Samtidigt ser vi en trend av att fintech-bolag startas i mindre städer eller att de stora bolagen outsourcar sina tekniska avdelningar till mindre städer (eller utomlands). Exempelvis har bolaget Trustly under 2019 öppnat en hubb i Örebro, där de idag har tio utvecklare anställda med förhoppningen att fördubbla antalet under 2020. De ser en stor fördel i att ha en hubb i Örebro, dels eftersom universitet där har relevanta utbildningar och dels eftersom staden bara ligger två timmar från Stockholm.

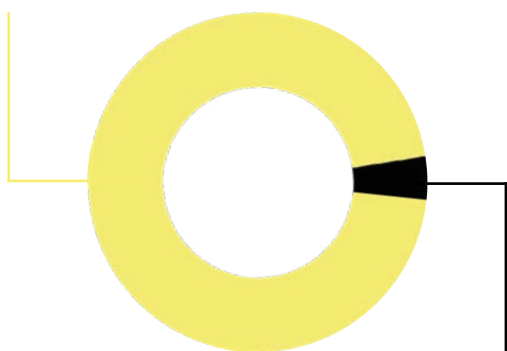


**"Fler borde titta på andra städer än Stockholm.
Anställda vill även ha quality of life, och i det avseendet
kan mindre städer i Sverige konkurrera
med storstäderna"**

– Ulrica Falkenberg, HR-direktör, Trustly

BEHÖVER DITT BOLAG REKRYTERA UNDER ÅR 2020?

JA 96%



NEJ 0%

KANSKE 4%

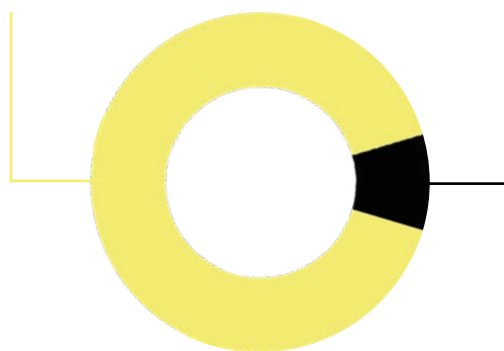
LAGSTIFTNINGAR OCH REGLER

Fintech har till stor del samma tunga lagstiftning att hantera som finansbranschen i övrigt. Lagstiftning kommer från såväl EU-nivå som nationell nivå och till det tillkommer bland annat rekommendationer från EBA (European Bank Authority) och nationella tillämpningar och tolkningar som bolagen behöver förhålla sig till. För fintech-bolag uppstår ofta frågetecken kring hur de ska regleras eftersom de rör sig inom flera områden och därmed hamnar under ett lapptäcke av olika regelverk. Detta märks när bolag ska ansöka om tillstånd hos Finansinspektionen, då fintech-bolagens nya och många gånger annorlunda affärsmodeller gör det svårt för FI att veta vilket tillstånd de ska ha och hur de ska regleras. Som en fintech-startup kan det vara svårt att navigera sig genom regleringsdjungeln. De entreprenörer som inte har kunskap från att ha startat fintech-bolag tidigare måste ofta ta in konsultbolag för att få hjälp med det juridiska.

Av våra medlemmar är det 91% som svarar att de tar in extern hjälp från konsulter eller advokatbyråer för att klara regelefterlevnaden. Detta grundar sig i att många av bolagen är små och inte har den specialistkompetens som behövs internt för att söka nya eller uppdatera tillstånd. Fintech-bolag och startups vill vara korrekta och försöker göra allt för att sätta sig in i regelverken och tillämpa dem på

TAR NI IN EXTERN HJÄLP FÖR ATT KLARA EFTERLEVNADSREGLER?

JA 91%



NEJ 9%

rätt sätt. Som det ser ut idag kretsar den finansiella infrastrukturen dock kring ett fåtal banker, och dagens regelverk har byggts upp kring dessa. Det räcker därför inte att fintech-bolagen ska anpassa sig, utan det krävs också att myndigheter sätter sig in i nya affärsmodeller och vågar ifrågasätta gamla sanningar allteftersom finansbranschen utvecklas.

I dagsläget har Finansinspektionen en definierad roll: att fungera som tillsynsmyndighet. Den ska övervaka finansmarknaden och verka för att det finansiella systemets stabilitet upprätthålls och att konsumentskyddet stärks.¹⁶ Det ligger däremot inte i myndighetens uppdrag att stärka konkurrensen på marknaden, att främja framväxten av nya tekniker eller att uppmuntra innovation inom finansbranschen. Detta skiljer sig åt från hur det ser ut i flera andra länder, exempelvis Storbritannien där motsvarigheterna till den svenska Finansinspektionen getts ett utökat ansvar och uppdrag av regeringen. Storbritanniens tillsynsmyndigheten Financial Conduct Authority (FCA) har ett tydligt mandat att arbeta för att uppmuntra konkurrens på finansmarknaden för att leverera bra tjänster och produkter för slutkonsumentens bästa. Som en följd av detta har FCA infört en så kallad regulatorisk sandlåda (sandbox).¹⁷

REGULATORISK SANDBOXING

En fintech-sandbox är en miljö där företag kan testa nya innovationer och produkter i en kontrollerad miljö. Detta möjliggör för banker och fintech-bolag att experimentera med innovativa finansiella produkter eller tjänster inom ett definierat område och tidsspann. Detta existerar i bl.a. Storbritannien och Hongkong. I Storbritannien erbjuds företag som vill verka på den brittiska marknaden att köra sina pilotprojekt i en sandbox och då få tillgång till regulatorisk expertis på finansinspektionen FCA. 18

I Sverige har Finansinspektionen aktivt valt att inte införa en regulatorisk sandbox då de menar att det inte finns ett behov av det på den svenska marknaden. Även fast våra nordiska grannländer, däribland Norge och Danmark under 2019 valt att ta steget och införa en regulatorisk sandbox har den svenska regeringen och tillsynsmyndigheten inte agerat eller visat tecken på något liknande initiativ. SweFinTech hoppas därför att regeringen och Finansinspektionen på andra sätt kan arbeta mer tillmötesgående för att uppmuntra nya innovationer. Detta skulle kunna ske genom att Finansinspektionen erbjuda rådgivning eller genom att vara mer tillgängliga vid tillståndsansökan. Då skulle fintech-bolag inte behöva lägga lika stora summor på konsult hjälp, och färre skulle avskräckas från att starta bolag av den tuffa lagstiftningsmiljön och av svårigheterna kring hur nuvarande regler ska tolkas. Det ligger i konsumenternas, och därigenom i politikens, intresse att skapa större konkurrens inom den finansiella sektorn och att främja framväxten av nya aktörer inom branschen. Med mer konkurrens utvecklas större utbud av tjänster och produkter vilket på sikt minskar avgifterna i konsumentens vardagsekonomin.

Trots Finansinspektionens försök att bli mer tillmötesgående genom att starta ett så kallat "Innovationscenter" år 2018 visar vår undersökning att det inte har gjort något större avtryck bland SweFinTechs medlemsföretag. De flesta bolag har inte kommit i kontakt med innovationscentret, och

de som har gjort det har fått svag återkoppling eller inte kunnat se något resultat av kontakten. Innovationscentret var ett bra initiativ, men det skulle behöva tydligare politiska riktlinjer, stöd och ekonomiska resurser från regeringen för att kunna tillgodose de behov som det från början var tänkt att göra.

LÅG FÖRSTÅELSE FÖR BRANSCHEN

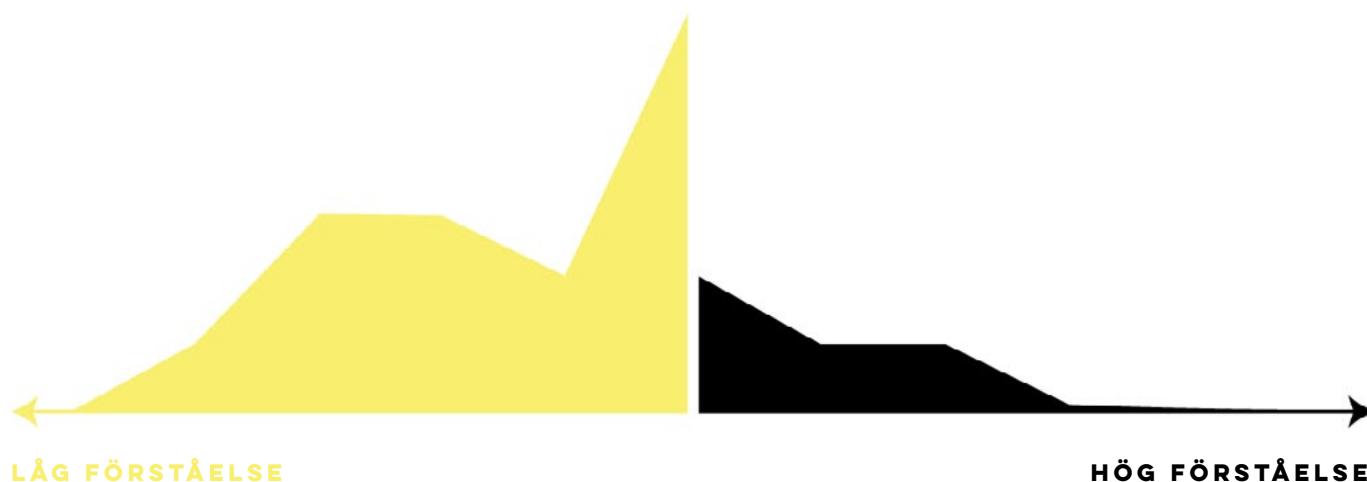
När vi frågade våra medlemsföretag hur de upplever att politiker och makthavare uppfattar branschen är det 79% som tycker att politiker och makthavare har en låg förståelse för branschen medan 21% tycker att de har en hög förståelse för branschen. Här krävs bättring- som lagstiftare och reglerare har man en skyldighet att sätta sig in i de branscher som ska lagstiftas om eller som man ska reglera.

Fintech-branschen är unik eftersom den behöver ta i beaktande all lagstiftning på finanssidan samtidigt som den står inför samma utmaningar som alla andra tech-bolag möter. När GDPR-lagstiftningen kom var det otydligt för fintech-branschen hur den skulle tolkas parallellt med PSD2-lagstiftningen, då dessa krockade med varandra. Dessa komplexa situationer hamnar fintech-företag ofta i och därför krävs det redan i första steget att lagstiftare känner till och förstår de utmaningar som fintech-företag står inför.

HUR UPPLEVER DU ATT FÖRSTÅElsen FÖR DEN SVENSKA FINTECH-BRANSCHEN ÄR BLAND POLITIKER OCH MAKTHAVARE?

79%

21%



GLOBAL EXPANSION

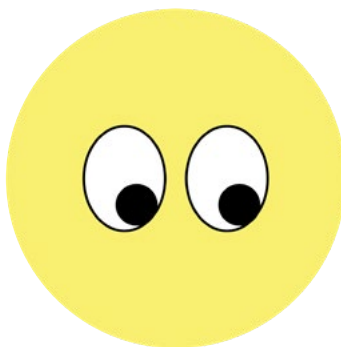
För att svenska fintech-företag ska vara konkurrenskraftiga behöver de kunna växa fort och konkurrera på den internationella marknaden. Ett sätt att locka till sig talanger utifrån är genom personaloptioner. Personaloptioner gör det möjligt för mindre bolag att konkurrera med större bolag, och internationellt, genom att den anställda får köpa framtida aktier i bolaget, s.k. optioner. 2018 införde regeringen ett system för kvalificerade personaloptioner, vilket innebär att innehavaren bara behöver beskatta optionen när aktierna senare säljs. Denna förändring har dock inte efterlevts i praktiken då Skatteverket gjort andra tolkningar av lagstiftningen och inte inkluderade så kallade teckningsoptioner i kvalificerade optioner. Dessutom har finansiella företag, och följaktligen de flesta fintech-bolagen, helt exkluderats från det nya regelverket.

För någon månad sedan kom skatterättsnämnden med en dom som säger att Skatteverket tolkat regelverket för snävt och gått emot själva syftet med lagen, vilket betyder att Skatteverket, om de inte överklagar, måste de ändra sin tolkning av lagen. ¹⁹ En översyn av systemet kring personaloptioner har utlovats i det så kallade Januariavtalet. Om makthavare och politiker på allvar vill att Sverige ska fortsätta vara en tech-nation så gäller det att hörsamma branschen och skapa möjligheter till optionsprogram med en mer förmånlig beskattning också för fintech-bolag.



"Aktier är ett väldigt viktigt verktyg för oss i jakten på topptalang globalt. Det har verkligen skadat fintech-sektorns utvecklingsmöjligheter att vi inte har ett mer konkurrenskraftigt system för beskattning av personaloptioner. Klarna har lyckats trots det nuvarande regelverket, inte tack vare det"

– Knut Frängsmyr, vice VD, Klarna

**ÖVERBLICK**

Fintech-branschen kommer att spela en stor roll för att åstadkomma innovation på finansmarknaden, därför bör lagstiftare och makthavare hålla ett öga på branschen.

**INNOVATION**

Fintech kommer att vara en viktig del för att skapa framtidens lösningar inom finansbranschen

**SAMARBETE**

Reglerare och makthavare måste ha respekt och tålamod för nya branscher och skapa ett gott samarbete mellan privat och offentlig sektor



**"Vi vill att talang ska flytta hit, de vill flytta hit –
men på grund av bostadssituationen
i Stockholm kan de inte flytta hit.**

**Hur kan vi hålla oss konkurrenskraftiga på den globala
fintech-arenan om vi inte kan rekrytera
talang i världsklass?"**

– Erik Brennerhult, VD, Näktergal

KOMPETENSFÖRSÖRJNING

– Arbetskraftsinvandring

Det behöver bli enklare för företag att locka talang till Sverige då vi tävlar med många andra länder på den internationella marknaden. Genom att införa ett "talangvisum" för just utvecklare och andra bristyrken skulle det förenkla för fintech-bolagen.

– Utbildning

Det finns ett stort behov av utbildningar av utvecklare och ingenjörer som också har kunskap om finans och ekonomi. I dagsläget finns det inga sådana utbildningar på universitetsnivå i Sverige trots ett uppenbart behov. Med mer relevanta utbildningar skulle kompetensbristen minska och fintech-företag ha lättare att växa.

– Bostadsbrist

Bostadsbristen i Stockholm och i många andra stora städer i Sverige är ett hinder för att locka talang från inte bara från utlandet, men också från andra delar av Sverige.

LAGSTIFTARE OCH MYNDIGHETER

– Mer samarbete mellan myndigheter

Samarbete och dialog behövs myndigheter emellan för att förstå de nya affärsmodellerna, och för att bolagen ska veta hur de ska tolka lagstiftning som granskas av olika myndigheter.

– Större förståelse och mer kunskap från lagstiftare

De som ska stifta lagarna behöver också ha en stor förståelse för hur de påverkar de företag som verkar i fintech-branschen.

– Utveckla Finansinspektionens arbete

Regeringen bör ge Finansinspektionen ett utökat uppdrag för att främja konkurrens inom det finansiella systemet.

INTERNATIONELL KONKURRENSKRAFT

– Personaloptioner

Förenkla beskattningen av personaloptioner och inkludera även bolag inom finansiella tjänster.

METOD OCH DATA

Analyserna i denna rapport bygger dels på enkätsvar och dels på intervjuer med företrädare för medlemsföretag i SweFinTech. Totalt har 48 företag fått enkäten skickad till sig, av vilka 26 företag har svarat på enkäten eller blivit intervjuade. Huvuddelen av svaren och intervjuerna har genomförts mellan juni och september 2019. Enkäten skickades inte till alla medlemsföretag (vilket för 2019 var 58 stycken) utan endast till de som räknar sig själva som fintech-bolag. Resterande företag handlar exempelvis om advokatfirmor, konsulter och liknande. Enkäten har bestått av 52 frågor som berörde fem områden: företagets bakgrund, dess tillgång till finansiering, planer för expansion samt rekrytering. Enkäten har innehållit både kryssfrågor och öppna frågor som erbjudit den svarande att utveckla resonemang kring frågorna. I intervjuer har frågorna använts som utgångspunkter där den svarande har fått berätta fritt utifrån grundfrågan. Frågorna har tagits fram av SweFinTechs generalsekreterare och personal tillsammans med styrelsen i SweFinTech medan svaren på enkäten har sammanställts och analyserats av generalsekreteraren och personalen.



LOUISE GRABO
FÖRFATTARE

Louise.grabo@swefintech.se



JOHN NORELL
RESEARCHER &
FÖRFATTARE

John.norell@swefintech.se



JULIA MARIA STRÖM
GRAFISK FORMGIVARE

Julia.m.strom@gmail.com

REFERENSER

1. World Economic Forum, "Beyond Fintech: A pragmatic Assessment of Disruptive Potential in Financial services", 2017 http://www3.weforum.org/docs/Beyond_Fintech_-_A_Pragmatic_Assessment_of_Disruptive_Potential_in_Financial_Services.pdf
2. Tech.EU, "The state of European Fintech (report)", 2015 <https://tech.eu/product/the-state-of-european-fintech-report-2015/>
3. Accenture, "Global Payment Pulse Survey 2019", 2019 <https://www.accenture.com/se-en/company-news-release-banks-and-insurance-companies-personalised-services>
4. Riksbanken, "Så betalar svenskar 2019", 2019 <https://www.riksbank.se/sv/betalningar--kontanter/sa-betalar-svenskarna/sa-betalar-svenskarna-2019/>
5. <https://computersweden.idg.se/2.2683/1.690197/kontanter-slut-datum>
6. Riksbanken, Betalningssystemet RIX, 2019 <https://www.riksbank.se/sv/betalningar--kontanter/betalningssystemet-rix/>
7. Riksbanken, E-krona, 2019 <https://www.riksbank.se/sv/betalningar--kontanter/e-krona/>
8. Dagens Industri, "ny rapport: förtroendet kört i botten- rejäl uppförsbacke", 2019 <https://www.di.se/nyheter/ny-rapport-storbanker-i-bottentrasket-rejal-uppforsbacke/>
9. Invest Stockholm, "Fintech guide 2019", 2019 <https://www.investstockholm.com/news/the-complete-guide-to-fintech-in-stockholm/>
10. Stockholm School of Economics, "Stockholm fintech report 2018, 2018 <https://www.hhs.se/contentassets/88eee8ea2b664a58bc652cb84aadded3/stockholmfintechreport2018v2.3.pdf>
11. Entreprenörskapsforum, "Born Global", 2018 https://entreprenorskapsforum.se/wp-content/uploads/2018/10/PS_Born_Globals.pdf
12. Entreprenör, "Så fungerar det med sådd- och A-runda", 2015 https://www.entreprenor.se/experten/sa-fungerar-det-med-sadd-och-a-runda_620297.html
13. Michael Page, Sweden global hotspot for candidates in fintech <https://www.michaelpage.se/en/advice/market-updates/sweden-global-hotspot-candidates-fintech>
14. Arbetsvärlden, "Arbetsförmedlingen fortsatt stor kompetensbrist fem år framåt", 2019 <https://www.arbetsvarlden.se/arbetsformedlingen-fortsatt-stor-kompetensbrist-fem-ar-framat/>
15. Emerging-Europe, Lithuania's FinTech future, 2018 <https://emerging-europe.com/intelligence/lituanias-fintech-future/>
16. Almega & IT- och telekomföretagen, "IT-kompetensbristen", 2017 <https://www.itot.se/app/uploads/sites/2/imported/ITTelekom-Rapport-Brist-Pa-IT-kompetens-webb.pdf>
17. Finansinspektionen, om Finansinspektionen <https://www.fi.se/sv/om-fi/>
18. Financial Conduct Authority, "About FCA" <https://www.fca.org.uk/about>
19. Financial Conduct Authority, "Regulatory Sandbox", 2020 <https://www.fca.org.uk/firms/innovation/regulatory-sandbox>
20. EY, "Förhandsbesked om kvalificerade personaloptioner, 2020 <https://skattenatet.ey.se/2020/01/17/forhandsbesked-om-kvalificerade-personaloptioner/>



KONTAKT

Skeppsbron 34-36, 111 30 Stockholm

Generalsekreterare: Louise Grabo

Louise.grabo@swefintech.se

+46 73-390 76 63

SWEFINTECH



SWEFINTECH



SWEFINTECH

