



SVERIGES RIKSBANK
SE-103 37 Stockholm
(Brunkebergstorg 11)

Tel +46 8 787 00 00
Fax +46 8 21 05 31
registratorn@riksbank.se
www.riksbank.se

DNR 2022-00632

SAMMANFATTNING

DIALOGFORUM E-KRONAN

DATUM: 2022-10-20

HANTERINGSKLASS: Ö P P E N

NÄRVARANDE: Mithra Sundberg, Riksbanken, ordförande
Gabriela Guibourg, Riksbanken
Anders Mølgaard Pedersen, Riksbanken
Johan Schmalholz, Riksbanken
Fredrik Rydbeck, Riksbanken
Elisabeth Nilsson, Riksbanken
Anders Karlsson, Klarna Bank
Anna-Lena Vretman, Funder
Birgitta Söderlund Rietz, H & M
Jenny Winther, Handelsbanken
Johan Hörmark, SEB
Johan Ryer, Intergiro
Max Liljenthal, Reitan Convenience
Oscar Berglund, Trustly

Möte 4. Incitament och affärsmodeller

Introduktion

Det fjärde mötet med e-kronans dialogforum handlade om incitament och affärsmodeller. Inför mötet hade deltagarna fått frågeställningar som utgick från olika perspektiv – perspektiv banksektorn, perspektiv betaltjänstleverantör, perspektiv annan tjänstleverantör och perspektiv handlare.

Perspektiv banksektorn

Vilka faktorer och omständigheter tar en bank idag i beaktande vid lansering av en ny, eller nedstängning av en befintlig, betallösning/betaltjänst?

Utifrån ett bankperspektiv menade deltagarna att business case samt säkerhet, riskhantering och regelefterlevnad är viktiga faktorer att ta hänsyn till vid lansering av en ny betaltjänst. Det kan också vara omständigheter som gör att samverkan med andra parter med gemensamma mål kan vara intressant. Mycket handlar om att dra nytta av nätverkseffekter.

Vilka funktioner hos en potentiell e-krona (designmässiga, tekniska eller kommersiella) kommer vara viktiga för att banker ska ha incitament att delta som intermediärer i ekosystemet för e-krona?

För att en bank ska ha incitament att delta som intermediär i ett e-kronasystem ser man att det är viktigt att Riksbanken inbjuder till samverkan brett för att hitta funktioner som ger fördelar till alla inblandade i ekosystemet för e-kronan. Det gäller att hitta en enkel affärsmodell där alla led kan få betalt för sin del i kedjan. Man ser att standardisering av designen är viktig och att e-kronan bör eftersträva samma design som t.ex. digital euro.

Det togs även upp att en e-krona som kan användas av banker och andra finansiella aktörer sinsemellan, t.ex. som betalmedel i omedelbar värdepappersavveckling, s.k. whole-sale CBDC, är ett intressant användningsområde som bör utforskas.

Vilka faktorer skulle troligen göra det mindre attraktivt för banker att delta som intermediärer i ekosystemet för en e-krona?

Faktorer som nämndes som skulle göra det mindre attraktivt att delta som en intermediär i e-kronasystemet var att ersättningsmodellen inte skulle kunna täcka kostnad för utveckling. Man ser framför sig mycket teknik som ska utvecklas och det måste finnas ett kundbehov och en betalningsvilja eller en tydlig kostnadsbesparing för att en betaltjänst ska finansieras av privata aktörer. Alternativet vore skattefinansiering men även där måste man tydliggöra samhällsnyttan och samhällskostnaden.

Det diskuterades även kring påverkan på bankernas affärsmodell samt den finansiella stabiliteten i banksektorn och i samhället i stort som skulle kunna påverkas i samband med införandet av en e-krona. Man måste se till att denna inte drabbas negativt vid införandet - ett sätt skulle kunna vara att begränsa mängden e-kronor som är tillåtet för privatpersoner.

Perspektiv betaltjänsteleverantör

Hur skulle olika typer av nya betaltjänsteleverantörer (såsom betalinstitut, e-pengainstitut, bolag som tillhandahåller betalinitieringstjänster etc.) kunna operera som intermediärer i ekosystemet för en e-krona?

Utifrån ett betaltjänsteleverantörsperspektiv nämndes att olika typer av betaltjänsteleverantörer förmodligen kommer att bidra till en ökad användning och distribution av e-kronor på olika sätt. Man ser möjligheter för nya betaltjänsteleverantörer att ge tillgång till e-kronakonton, och den funktionalitet som e-kronasystemet skulle kunna tillhandahålla, åt företag och privatpersoner. E-pengainstitut skulle kunna dra nytta av modern teknologi och kodifiera tillgång till e-kronor med moderna API:er.

Vilka funktioner hos en potentiell e-krona (designmässiga, tekniska eller kommersiella) kommer vara viktiga för att nya betaltjänsteleverantörer ska ha incitament att delta som intermediärer i ekosystemet för e-krona?

Deltagarna nämnde att integration av API:er kommer att vara viktigt. Integration måste kunna ske enkelt och snabbt och någon behöver tillhandahålla möjligheter till integrationsstöd. Det vore bra med ett standardiserat API, däremot nämndes att man inte tror på ett standardiserat användargränssnitt. Man ser överlag stora möjligheter att automatisera betalningar, både till andra intermediärer och till handlare.

Andra designmässiga funktioner som nämndes vara viktiga var designmässig interoperabilitet med andra digitala valutor och plattformar, automatiserad

rapportering och avstämning, datoriserad övervakning, funktion för att spåra betalningar och göra återbetalningar samt omedelbar avveckling. Man bör sikta på en så låg transaktionskostnad som det bara går och även på så låg nivå av information som möjligt t.ex. genom olika alias.

Vilka faktorer skulle troligen göra det mindre attraktivt för nya betaltjänstleverantörer att operera som intermediärer i e-kronasystemet?

Faktorer som skulle göra det mindre attraktivt att delta som intermediär i e-kronasystemet skulle kunna vara en utökad KYC-börda, hög kostnad för långsamma integrationer, manuella processer och begränsad operabilitet mellan andra digitala centralbanksvalutor. Man menade att det är viktigt att nya betaltjänstleverantörer ska få samma tillgång till e-kronasystemet som traditionella betaltjänstleverantörer – det ska vara lika för alla.

Perspektiv annan tjänsteleverantör

Vilka andra typer av roller (utöver rollen som intermediär) skulle, i ekosystemet för e-krona, potentiellt finnas för aktörer som idag tillhandahåller olika finansiella tjänster?

Utifrån perspektivet annan tjänsteleverantör ser man flera potentiella roller i ekosystemet för e-krona. Det skulle kunna vara olika typer av partners (oftast tekniska) som är icke tillståndspliktiga verksamheter och som agerar utanför själva e-kronanätverket. Exempel som nämndes var kortföretag, kassaleverantörer, e-handelsplattformar, terminal- och automatleverantörer, bensinpumpar, redovisningssystem, analys-, rapport- och filhanteringssystem, fakturaproducenter, presentkortsföretag etcetera. Man ser att aktören främst skulle erbjuda tjänster till företag, organisationer och myndigheter och att aktören oftast inte skulle ha en direkt relation till slutanvändarna.

Finns det ett behov av att dessa roller formaliseras inom ekosystemet, dvs. borde de baseras på ett tillstånd hos tillsynsmyndighet (exempelvis FI) eller på ett godkännande av systemägaren?

Man tror inte att tillstånd skulle vara motiverat då dessa aktörer inte har något definierat ansvar eller skyldighet i transaktionskedjan som skulle påverka användarna. Däremot kan certifiering och kontroll av systemägaren vara lämplig för att kvalitetssäkra integrationen och kundupplevelsen. En överenskommelse eller avtal ger också möjlighet att göra vissa kontroller av företagen samt att man erhåller kontaktuppgifter för att kunna sprida nyheter och informera om uppdateringar i den tekniska lösningen. Ett avtal kan även innehålla tydligare åtaganden för att säkerställa bra och rätt hantering av den tekniska lösningen.

Vilka faktorer skulle göra det mer eller mindre attraktivt för ovan nämnda aktörer att tillhandahålla tjänster inom ekosystemet för e-krona?

Faktorer som skulle kunna göra det mindre attraktivt för en tjänsteleverantör att utveckla och erbjuda tjänster skulle kunna vara krångliga tillståndsprocesser/certifieringsprocesser, eller att det inte finns tillräckliga incitament för att det ska vara värt kostnaden att integrera e-kronan. Man menade att spridningen av e-kronan kommer att spela en avgörande roll. Affärsnyttan ligger i att kunna erbjuda

relevanta tekniska lösningar och på så vis bli mer attraktiv för företag och organisationer.

Perspektiv handlare

Vad är de övergripande viktigaste anledningarna till varför en handlare väljer att erbjuda en viss betal lösning eller ansluta en betaltjänst?

Utifrån ett handlarperspektiv diskuterades kundbehov och att öka lönsamheten för handlaren som de viktigaste anledningarna för att ansluta en betaltjänst. En betaltjänst måste vara prisvärd och kunna bidra till att konsumenterna potentiellt kommer att handla mer tack vare tjänsten. Exempel som nämndes var möjligheten för kunden att betala även vid ett avbrott eller att öka lönsamheten genom att använda kunddata (även anonymiserad kunddata). Det kan också handla om sätt att öka kundlojaliteten, t.ex. via medlemsklubbar, hitta nya kundgrupper eller erbjuda nya funktioner såsom insättningar av spelvinster, pant eller säkra och snabba returer.

Vilka funktioner hos en potentiell e-krona (designmässiga, tekniska eller kommersiella) kommer vara viktiga för att handlare ska ha incitament och vilja erbjuda en e-krona som betalmedel?

Viktiga funktioner som nämndes för en e-krona var att den måste vara lätt att använda och tillgänglig för alla. Transaktionerna måste göras till låg risk och låg kostnad och e-kronan bör kunna erbjuda möjlighet att betala off-line.

Överlag måste tjänsten vara enkel att hantera – den får inte innebära merarbete i form av komplicerade kundkännedom processer eller ny hårdvara och det måste vara enkelt att göra avstämningar och utbilda personal.

Vilka faktorer skulle göra det mindre attraktivt för en handlare att addera och erbjuda e-krona som betalmedel till sina kunder?

Faktorer som nämndes som skulle göra det mindre troligt att handlare skulle vilja erbjuda e-kronor som betalmedel var om det är för dyrt eller för krångligt för handlaren eller för konsumenten att använda sig av e-kronor eller om plattformen inte skulle designas på ett sådant sätt att nya funktioner blir möjliga. Man menar att det är viktigt att kunna hitta ett behov hos kunden och/eller handlaren som går att fylla med hjälp av e-kronan.

Planering framåt

Nästa möte är bokat till den 7 december. Ytterligare tre möten planeras under våren.