



Staff memo

Buy now pay later – ett hot mot den finansiella stabiliteten?

Nanna Svahn

September 2023

Innehållsförteckning

1	Framväxten av BNPL	5
2	Potentiella risker för den finansiella stabiliteten	11
2.1	Ramverk och metod för att utvärdera riskerna	11
2.2	Betalningsprodukten och kassalösningen: Utbytbara vid problem – åtminstone på kort sikt	12
2.3	Affärsmodellen: Betydande kredit- och teknikrisker begränsar lönsamheten	16
2.4	Risker för det finansiella systemet: Svårbedömda men drivna av aktörernas indirekta sammankoppling	23
3	Avslutande ord	28

Staff memo

I ett staff memo kan medarbetare på Riksbanken offentliggöra kvalificerade analyser i relevanta frågor. Det är en tjänstemannapublikation som är fri från policyslutsatser och individuella ställningstaganden i aktuella policyfrågor. Publikationen godkänns av berörd avdelningschef. De åsikter som uttrycks i staff memos är författarnas egna och ska inte uppfattas som Riksbankens ståndpunkt.

Sammanfattning

”Buy now pay later” (BNPL) är en nygammal betalningsprodukt som har vuxit kraftigt de senaste åren. Men i takt med produktens växande popularitet har även kritiken vuxit. I utvärderingen av riskerna med BNPL uppmärksammas ofta bristen på konsumentskydd. Däremot har inte de eventuella hoten mot den finansiella stabiliteten fått lika mycket uppmärksamhet. Det är viktigt för Riksbanken att förstå riskerna med tanke på Riksbankens ansvar att bidra till att det finansiella systemet är stabilt och effektivt.

I det här staff memot undersöker vi därför vad BNPL kan betyda för den finansiella stabiliteten. Vi gör det dels utifrån betalningsprodukten i sig samt den bredare kassalösning som den ingår i, dels utifrån den bakomliggande affärsmodellen som aktörerna använder sig av. Vi undersöker också om det finns risker för det finansiella systemet som helhet om det till exempel skulle uppstå spridningseffekter mellan aktörerna som erbjuder BNPL i Sverige.

Analysen visar att riskerna med BNPL från ett finansiellt stabilitetsperspektiv i dagsläget primärt kommer från att aktörerna som erbjuder BNPL är beroende av insättningsgaranterad inlåning för att finansiera sin affärsmodell. De här riskerna kopplade till hur BNPL-aktörerna väljer att finansiera sin verksamhet behöver förstås bättre av myndigheter. Dessutom finns det en grad av indirekt sammankoppling som innebär att om förtroendet för en aktör skadas skulle det kunna sprida sig till de andra.

Högre räntor, ökad konkurrens och minskad omsättning i e-handeln kommer dessutom att testa affärsmodellens lönsamhet framöver, och troligen leda till någon form av konsolidering under kommande år.

Författare: Nanna Svahn, verksam vid Avdelningen för finansiell stabilitet¹

¹ Författaren vill rikta ett stort tack till David Forsman, Hanna Eklöf, Jan Wolter, Jens Arnoldsson, Olof Sandstedt och Tommy Persson för värdefulla synpunkter på diverse utkast, samt Petra Frid för hjälp med illustrationer. Författaren vill även tacka alla som ställt upp på intervjuer för att de möjliggjort arbetet med detta staff memo.

Inledning

Det här staff memot analyserar vilka hot som betalprodukten "buy now pay later" (BNPL) kan innebära mot den finansiella stabiliteten. BNPL är ett begrepp som används globalt för att beskriva krediter som oftast är räntefria och som erbjuds inom framför allt e-handeln, även om det råder en viss begreppsförvirring. I detta staff memo definieras BNPL från ett svenskt perspektiv som fakturaköp som sker i e-handeln. De är i regel räntefria krediter så länge kunden betalar i tid, och utmärker sig genom att vara integrerade i e-handelsplattformar. Vilka finansiella stabilitetsrisker som är förknippade med de svenska BNPL-aktörernas bredare kassalösning, där de sköter hela e-handlarens kassa, utvärderas även i viss mån. I den bredare kassalösningen ingår BNPL som ett av många betalningsalternativ vid sidan av exempelvis kort, banköverföring och Swish.

För att utvärdera de potentiella riskerna mot den finansiella stabiliteten har de största BNPL-aktörerna i Sverige samt en rad andra aktörer som på olika sätt är inblandade i betalningarna i e-handeln intervjuats. De potentiella riskerna utvärderas utifrån ett ramverk i tre delar där vi analyserar:

- vilken betydelse BNPL har för betalningarna i e-handeln
- vilka risker som finns med affärsmodellen för BNPL
- vilka risker som kan finnas mot det finansiella systemet som helhet om det skulle uppstå spridningseffekter när en av BNPL-aktörerna får problem.

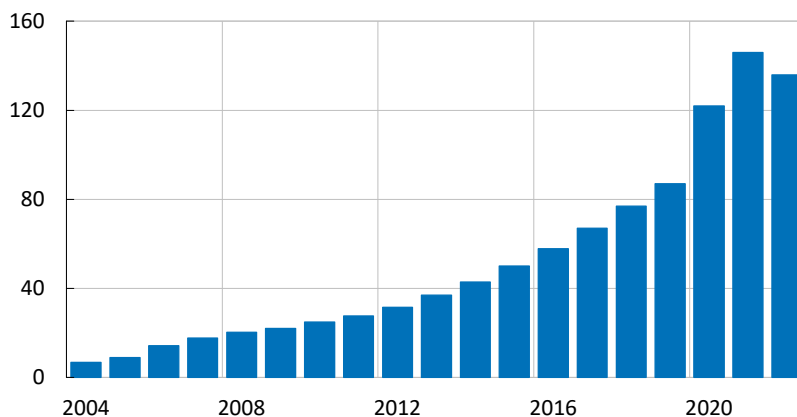
1 Framväxten av BNPL

E-handeln har vuxit explosionsartat de senaste åren, och med den olika nygamla betalningslösningar

E-handeln har vuxit snabbt under de senaste åren. Vid slutet av 2022 hade den en total försäljning på cirka 136 miljarder kronor – en fördubbling av försäljningsvolymerna jämfört med 2017.² Det innebär att e-handels omsättning motsvarar cirka 17 procent av den totala detaljhandeln, eller runt 2 procent av Sveriges BNP.³

Diagram 1. Omsättning i svensk e-handel 2004-2022

E-handels totala försäljning i Sverige, miljarder kronor



Källa: E-barometern, Postnord

I takt med att e-handeln har vuxit så kraftigt har vi också fått olika typer av betalningslösningar som erbjuds till konsumenter i e-handlars kassor, det vill säga när konsumenten ska betala. Många e-handlare på den svenska marknaden har i dag en leverantör som tillhandahåller hela butikens kassa. Denna så kallade "kassalösning" erbjuder konsumenterna en rad olika betalningsalternativ när de ska betala för varorna. I Diagram 2 ser du ett exempel på hur det kan se ut för kunden. I bredare termer kan betalningslösningarna delas in i två kategorier: (i) **betala nu** och (ii) **betala senare**. Om kunden väljer att betala senare innebär det att kunden betalar efter att ha fått varorna istället för vid köptillfället. Det alternativet utgör upp emot 40–60 procent av försäljningsvolymerna i e-handeln i Sverige i dag.⁴

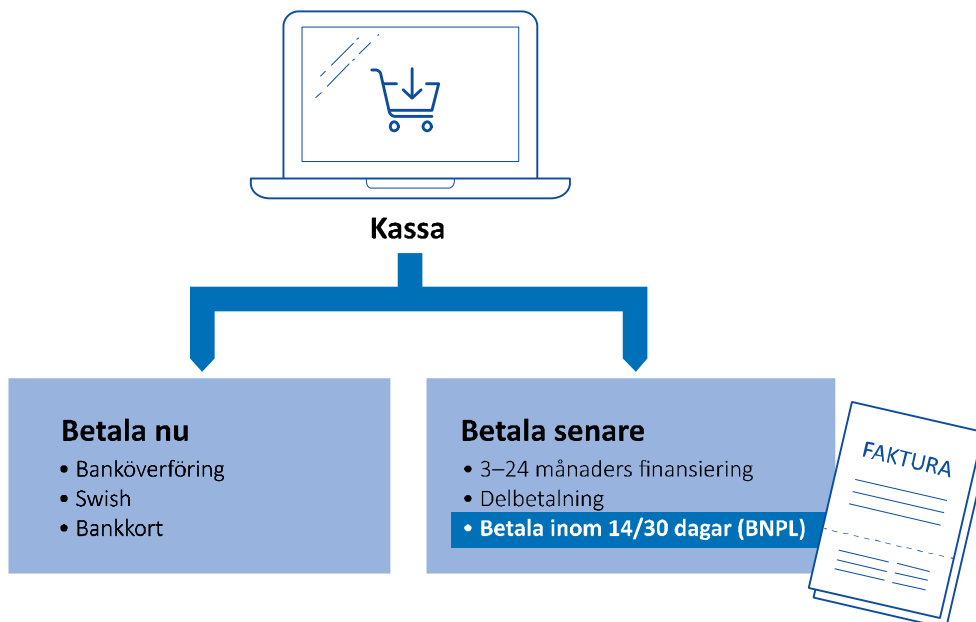
² Se Handelsfakta.se, [E-handels totala försäljning och tillväxttakt](#), data inhämtad i juli 2023.

³ Enligt Svensk Handels [lönsamhetsrapport 2022](#) uppgår detaljhandeln till runt 11 procent av Sveriges BNP, och e-handeln utgör cirka 17 procent av den 2021 enligt [SCB](#) (2021).

⁴ Siffrorna skiljer sig åt mellan olika leverantörer.

Diagram 2. Betalningsalternativ i e-handeln

Inom ramen för kassorna i e-handeln erbjuds i regel olika betalningsalternativ för att antingen betala nu eller betala senare.



Ett alternativ för att betala senare som fått mycket uppmärksamhet är ”buy now pay later” (BNPL). BNPL är inte ett standardiserat begrepp, och har ofta något olika innebörd i olika länder. Men generellt handlar det om ett betalningsalternativ som erbjuds i kassan i e-handeln och som i grunden är en kredit, men där konsumenten inte betalar någon ränta eller avgift så länge den betalar i tid.⁵ I Sverige kallar vi ofta detta för fakturaköp, och det handlar normalt om räntefria krediter som låter konsumenten betala 14–30 dagar efter att varan har skickats.⁶

BNPL är ett populärt betalningsalternativ i Sverige

I Sverige har köp på faktura funnits länge som ett alternativ i den fysiska handeln. Men sedan det introducerades även i e-handeln under 2000-talet har det varit ett viktigt verktyg för att minska tröskeln att handla online där det är svårare för kunder att bedöma butikers leveransförmåga samt risken för bedrägerier. Det finns därmed en trygghetsaspekt för konsumenten med att använda BNPL så länge betalningen sker efter att varorna har levererats. Dessutom är det mer tillgängligt än exempelvis kreditkort eftersom det inte kräver en ansökan i förväg eller en viss minimiinkomst. Från e-handlarnas perspektiv hjälper BNPL att minska antalet övergivna varukorgar och därmed öka försäljningen.

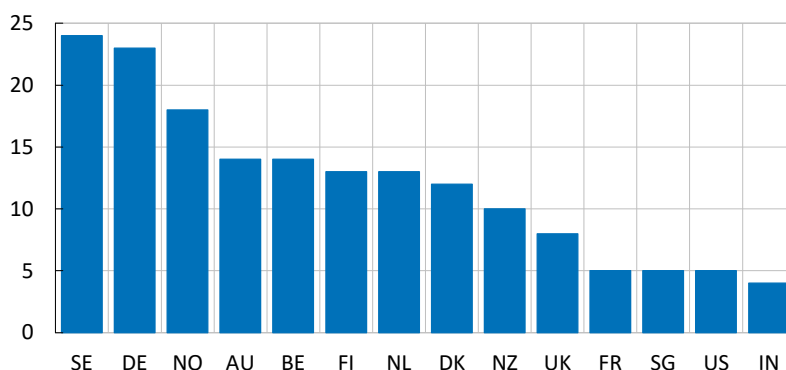
BNPL i e-handeln är i dag betydligt vanligare i Sverige än globalt. I dagsläget sticker Sverige ut med den högsta andelen betalningar med BNPL i e-handeln i världen på runt 24 procent (se Diagram 3).

⁵ Se exempelvis information på den brittiska pensionsmyndighetens webbplats [Moneyhelper](#).

⁶ I till exempel USA innebär BNPL i regel att man betalar en fjärdedel av beloppet vid köptillfället och resterande tre fjärdedelar med två veckors mellanrum under de kommande sex veckorna.

Diagram 3. Olika länders andel betalningar med BNPL i e-handeln

Andel betalningar i e-handeln som görs med BNPL, baserat på transaktionsvärdet, procent



Anm. Baserat på marknadsundersökningsdata för 2022. De tillfrågade fick svara på om de köpt något med BNPL, där BNPL definierades som att köpa något nu och skjuta upp betalningen, alternativt att delbetala. Utöver definitionen gavs även exempel på lokala BNPL-leverantörer för att de tillfrågade ytterligare skulle förstå vad som avsågs med BNPL.

Källa: FIS/Worldpay, The Global Payments Report 2023

Det finns olika tänkbara förklaringar till det. Dels finns det en svensk tradition av att köpa varor på faktura från den fysiska handeln, dels grundades en av de största BNPL-aktörerna globalt, Klarna, i Sverige.⁷

Mer fokus på konsumentskyddet än finansiella stabilitetsrisker

I takt med att BNPL har ökat i popularitet har även kritiken vuxit. Kritiken har riktat sig dels mot produkten i sig från ett konsumentskyddsperspektiv, dels mot lönsamheten i aktörernas affärsmodell.⁸ Du kan läsa mer om hur den fungerar i faktarutan "BNPL – Så fungerar affärsmodellen".

De globala aktörer som fokuserar på produkten har i regel gått med stora förluster under flera år för att de har prioriterat tillväxt över lönsamhet när räntorna har varit låga (se Diagram 4).⁹ Detta har varit en strategi som har gynnat deras värderingar. Tanken var att aktörerna skulle uppnå en stor kundbas som skulle möjliggöra lönsamhet i en mognadsfas, vilket gjorde att de spenderade mycket pengar på bland annat marknadsföring. En stor kundbas med detaljerad kunddata skulle också göra det möjligt att öka försäljningen ytterligare genom att exempelvis skräddarsy reklam åt tredje parter.

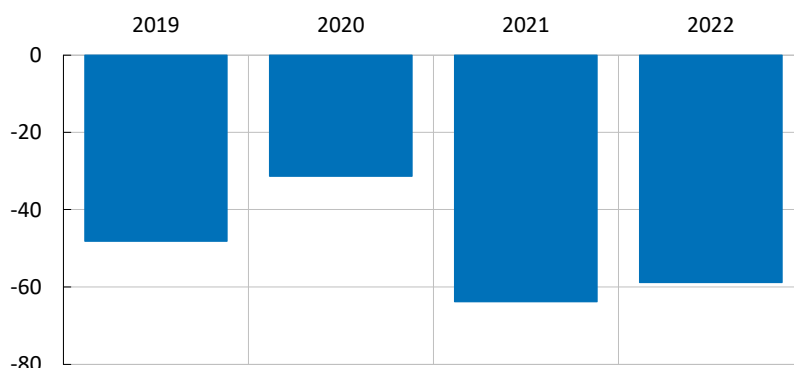
⁷ Detta gäller framför allt större inköp som elektronikvaror.

⁸ Angående lönsamheten i aktörernas affärsmodell, se exempelvis Finextra, [BNPL – all of this hype for a not-so-profitable business?](#), september 2021.

⁹ Till de stora, globala, renodlade BNPL-aktörerna räknas exempelvis Affirm Afterpay, Sezzle, Zip och Klarna.

Diagram 4. Stora, globala BNPL-aktörers förluster de senaste åren

Nettoresultat/Totala intäkter, procent



Anm. Enkelt genomsnitt för Affirm, Sezzle och Klarna.

Källa: S&P Capital IQ

De globala BNPL-aktörerna dras med höga kostnader jämfört med sina intäkter, små marginaler på grund av den tuffa konkurrensen samt höga kreditförluster. Denna situation har förvärrats ytterligare av högre räntor som även ökat aktörernas finansieringskostnader. Åtminstone en BNPL-aktör har redan gått i konkurs som en följd av det försämrade makroekonomiska läget.¹⁰

De myndigheter som har granskat BNPL har fokuserat på konsumentriskerna kopplade till betalningslösningen, exempelvis omedveten överskuldssättning. De granskningarna har främst utförts i länder som Australien, Storbritannien och USA.¹¹ Nyttillkommen reglering i Sverige har också fokuserat på konsumentskyddet, till exempel det krav som kom 2020 om i vilken ordning olika betalningsalternativ får presenteras för att motverka att fakturaköp listas först.^{12 13} Däremot har det ännu inte gjorts omfattande analys av vilka hot BNPL skulle kunna innebära för den finansiella stabiliteten. Det är särskilt relevant för Riksbanken med tanke på hur omfattande BNPL är i e-handeln i Sverige och att de aktörer som erbjuder BNPL i Sverige är banker eller kreditmarknadsbolag som är beroende av inlåning som till största delen är insättningsgaranterad för sin finansiering. I andra länder har BNPL-aktörerna normalt sett inte banklicenser utan samarbetar istället med partnerbanker.

I det här staff memot analyseras därför potentiella risker med BNPL utifrån ett finansiellt stabilitetssperspektiv. Eftersom upp emot 90 procent av alla betalningar i den svenska e-handeln i dag går via de kassalösningar som sex stora svenska BNPL-aktörer erbjuder fokuserar vi på dem i denna rapport. Vi refererar härnäst till dem som

¹⁰ Australiensiska OpenPay gick i konkurs i februari 2023, se exempelvis Finextra, [Oz BNPL firm Openpay fall into receivership](#), februari 2023.

¹¹ Se exempelvis [FCA](#) eller [CFPB](#).

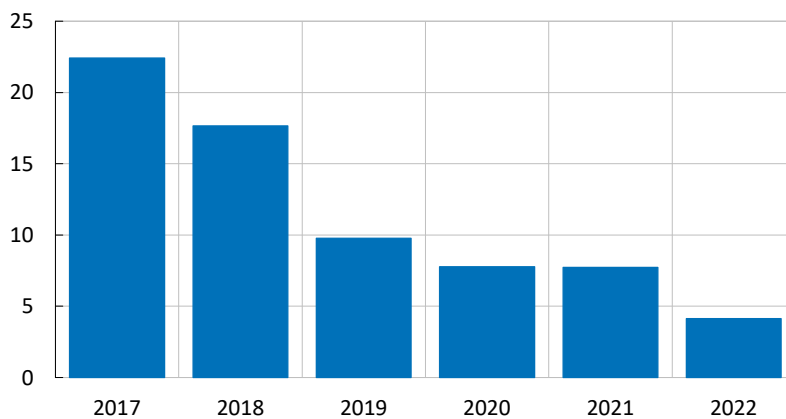
¹² Se exempelvis Svensk Handel, [Nya regler från och med 1 juli 2020](#) (2020).

¹³ Överskuldssättningsutredningen lämnade även nyligen över sitt betänkande till den svenska regeringen angående olika lagförslag för att stärka konsumentskyddet för krediter och minska risken för överskuldssättning. Se Regeringskansliet, [Utredningen om överskuldssättning överlämnar sitt betänkande](#), juli 2023.

”BNPL-aktörerna”.^{14 15} Notera att samtliga av dessa aktörer även erbjuder andra bank- eller betalningsprodukter än enbart BNPL, exempelvis sparkonton eller blacolån.¹⁶ Som du kan se i Diagram 5 har BNPL-aktörerna haft en nedåtgående trend i sin lönsamhetsnivå under de senaste åren.

Diagram 5. BNPL-aktörernas lönsamhetsnivå

Nettoreultat/totala intäkter, procent



Anm. Enkelt genomsnitt för Collector Bank, Klarna Bank, Qliro, Resurs Bank, Svea Bank och TF Bank.

Källa: Bankernas årsredovisningar

¹⁴ Collector Bank (Walley), Klarna Bank, Qliro, Resurs Bank, Svea Bank och TF Bank (Avarda).

¹⁵ Se exempelvis kartläggningen av Market ([länk](#)) gjord under februari 2022 där de kartlade vilken betallevrartör som de 250 största e-handlarna i Sverige använder.

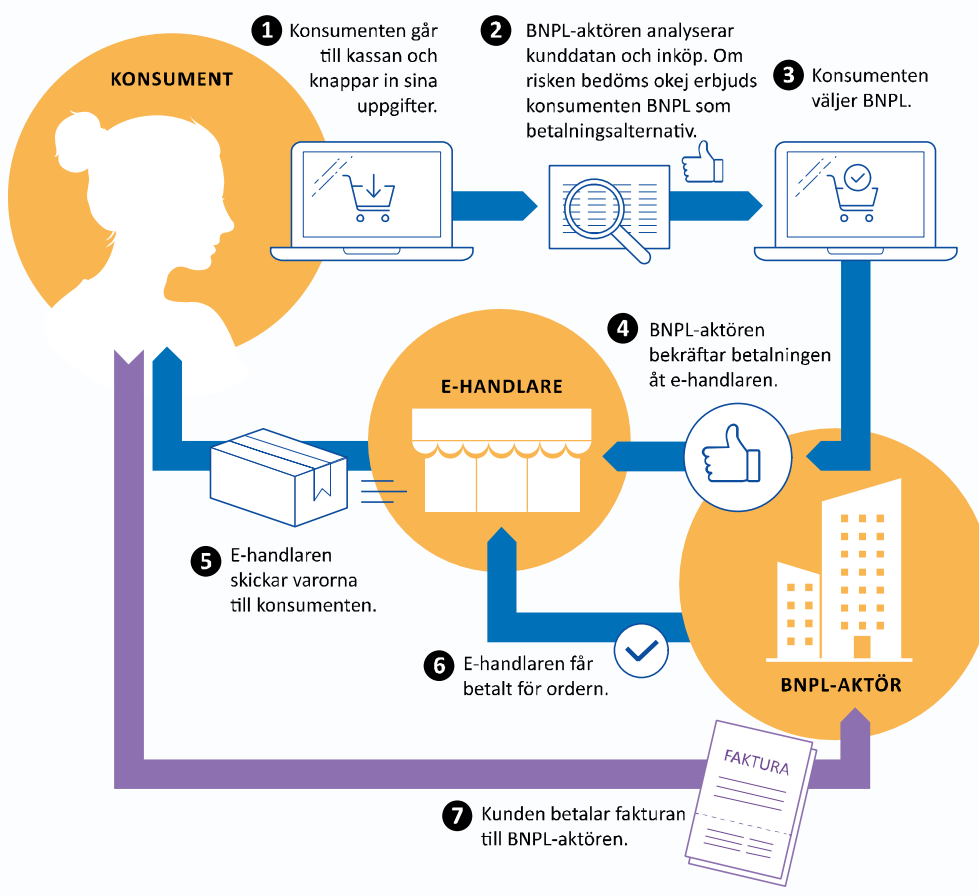
¹⁶ Siffrorna som presenteras för BNPL-aktörerna i staff memot avser deras hela affärsverksamhet, inte enbart BNPL. Det beror på att aktörerna inte rapporterar resultat enbart för BNPL-verksamheten. Mellan 15 och 85 procent av aktörernas intäkter kommer från segmenten Payments eller E-commerce baserat på 2022 års årsredovisningar.

FAKTA – Så fungerar affärsmodellen för BNPL

Affärsmodellen för BNPL fungerar så att BNPL-aktören främst får sina intäkter i form av avgifter från e-handlaren. Dessutom får BNPL-aktören in ytterligare intäkter från konsumenten i form av avgifter om denne inte betalar i tid.¹⁷ BNPL är ett relativt dyrt betalningsalternativ för e-handlaren, men i gengäld förväntar sig e-handlaren högre försäljning till konsumenterna.¹⁸ Dessutom tar BNPL-aktören över kreditrisken mot konsumenten, vilket gör att eventuella sena betalningar inte drabbar e-handlaren.

För att en aktör ska kunna erbjuda BNPL till e-handlarna krävs det initialt stora utgifter för att utveckla en plattform för BNPL samt att skapa de integrationer som krävs med e-handelsplattformar, leveranstjänster och liknande. Dessutom tillkommer sedan löpande utgifter för aktören både för att utveckla plattformen samt för kundsupport, kreditupplysningar och marknadsföring. Till detta kommer sedan även kreditförluster om konsumenten inte betalar. Vid varje köp som konsumenten gör sker i regel en kreditriskbedömning som resulterar i att det tänkta köpet godkänns eller nekas.

Illustrationen visar förenklat hur en BNPL-transaktion kan gå till.



¹⁷ En del, framför allt globala BNPL-aktörer, får även marknadsföringsintäkter då de marknadsför olika produkter eller tjänster till konsumenterna på deras plattform eller som ingår i deras kundbas.

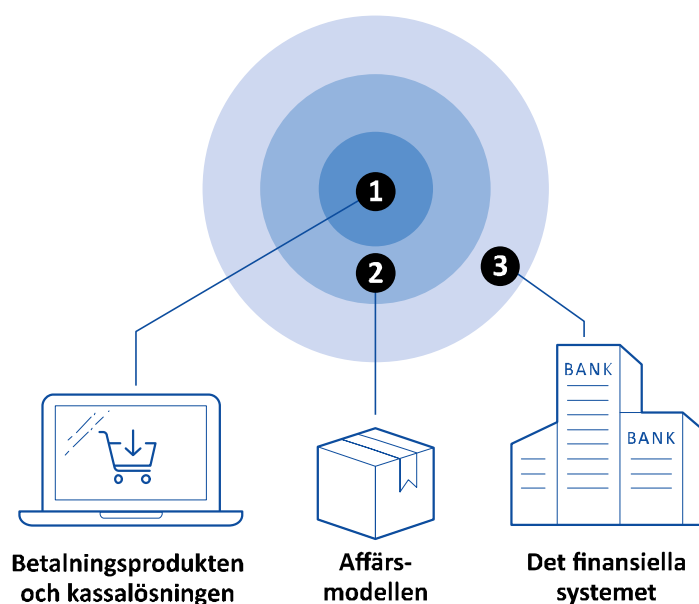
¹⁸ Se exempelvis N. Engström, F. Linton och R. Olofsson (2023), "[Betalningar kostar – men olika mycket](#)", Ekonomisk kommentar, Sveriges riksbank.

2 Potentiella risker för den finansiella stabiliteten

2.1 Ramverk och metod för att utvärdera riskerna

Finansiell stabilitet definieras som ett finansiellt system som är stabilt och effektivt, vilket även inkluderar att allmänheten ska kunna göra betalningar. För att kunna utvärdera de potentiella riskerna med BNPL innebär det att vi behöver förstå dels vad BNPL i sig innebär för betalningarna i e-handeln, dels hur aktörerna och deras affärsmodell påverkar det finansiella systemet som helhet. För att utvärdera dessa aspekter på ett mer systematiskt sätt delar vi upp analysen i tre delar.

Diagram 6. Ramverk för analys av riskerna mot den finansiella stabiliteten



1. **Risker med betalningsprodukten och kassalösningen:** En del i finansiell stabilitet är att allmänheten ska kunna göra betalningar. Med tanke på att e-handeln utgör runt 17 procent av detaljhandelns omsättning är det därför relevant att ta reda på om BNPL som produkt och den kassalösning som BNPL-aktörerna erbjuder är systemviktiga för betalningarna i e-handeln i Sverige. Vi behöver också veta hur snabbt det går att byta till alternativa lösningar om problem skulle uppstå på olika sätt.
2. **Risker med affärsmodellen:** Ett stabilt och effektivt finansiellt system är beroende av affärsmodeller som är lönsamma över tid. En enskild aktör som har problem med sin affärsmodell kan bytas ut, men om affärsmodellen för en

viss produkt som flera aktörer erbjuder är problematisk kan det påverka hela det finansiella systemet. Därför är det relevant för Riksbanken att ta reda på hur lönsamhetspotentialen ser ut för BNPL samt vilka de främsta riskerna med affärsmodellen är.

3. **Risker för det finansiella systemet som helhet:** Problem i en del av det finansiella systemet kan spridas till andra delar av systemet om aktörerna har en hög grad av sammankoppling. Spridningen kan även ske utanför sektorn. Därför är det relevant att ta reda på hur sammankopplade BNPL-aktörerna är. Vad händer exempelvis med de andra aktörerna om en av dem förlorar sina investerares eller kunders förtroende?

För att förstå vilka hot BNPL kan innebära mot den finansiella stabiliteten har både BNPL-aktörerna själva samt ett antal andra aktörer som på olika sätt är inblandade i betalningarna i e-handeln intervjuats. Det handlar till exempel om e-handelsplattformar, branschorganisationer och e-handlare. Intervjuerna genomfördes mellan februari och maj 2023.

2.2 Betalningsprodukten och kassalösningen: Utbytbara vid problem – åtminstone på kort sikt

Baserat på vår analys bedömer vi att BNPL i sig inte är systemviktigt för betalningarna i e-handeln så länge det finns en hög grad av utbytbarhet. Det vill säga, allmänheten skulle fortfarande kunna göra betalningar om BNPL inte fanns tillgängligt. Däremot är många e-handlare beroende av den bredare kassalösning som BNPL-aktörerna erbjuder. Det här beroendet verkar dock vara ett mindre problem på kort sikt eftersom det tack vare olika typer av reservlösningar som kan användas under en övergångsperiod finns en viss grad av utbytbarhet.

Nästan alla betalningar i den svenska e-handeln är beroende av Bank-id. Det innebär en risk eftersom det därmed blir ett nyckelberoende för att betalningarna i e-handeln ska fungera. Om Bank-id ligger nere blir det nämligen svårt att använda i princip samtliga betalningslösningar som erbjuds i dag. Det inkluderar BNPL som omfattas av ett nytt krav på stark tvåfaktorsautentisering vid köp sedan årsskiftet, vilket typiskt sett innebär identifiering via Bank-id.¹⁹ Betalningslösningar som inte är beroende av Bank-id går oftast via utländska aktörer, till exempel Paypal, men det är färre e-handlare som har avtal med sådana aktörer.

I texten nedan går vi igenom hur utbytbar BNPL-produkten är i sig samt utbytbarheten i den bredare kassalösning som den normalt sett är integrerad i.

BNPL-produkten är bara ett av många betalningsalternativ

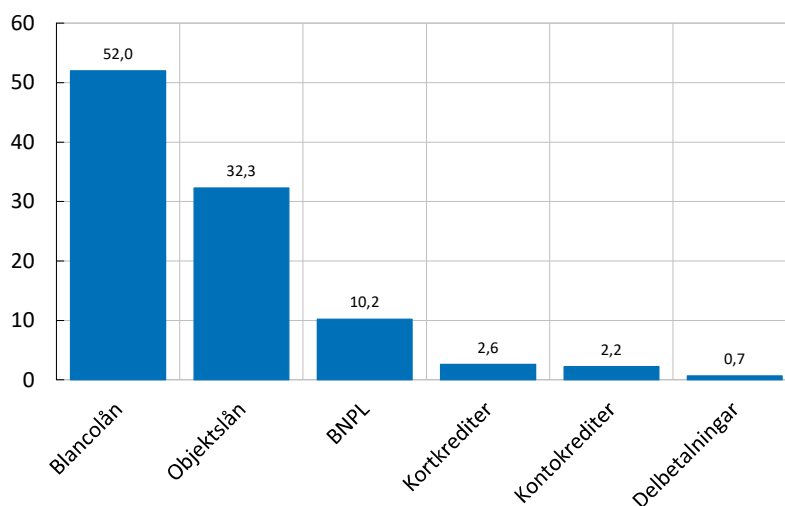
Analysen visar att BNPL-produkten i dagsläget är utbytbar och inte systemviktig för betalningarna i e-handeln. Det finns flera anledningar till denna slutsats.

¹⁹ Se Sveriges riksdag, [Betänkande 2022/23:FiU18](#) (2022).

För det första, även om BNPL är ett viktigt betalsätt i e-handeln så utgör det en relativt liten andel av konsumtionslåne marknaden totalt sett (se Diagram 7). BNPL används i regel för små inköp och de flesta som använder det betalar i tid.^{20 21} Därmed förefaller det rimligt att BNPL inte primärt används för att det finns ett underliggande kreditbehov, utan kanske framför allt för trygghets- samt smidighetsaspekten när det kommer till att handla online.²² Det skulle betyda att en hög andel av BNPL-köpen borde kunna slutföras med andra betalalternativ om BNPL inte skulle finnas tillgängligt. Det är särskilt rimligt att tro eftersom det i dag finns alternativa sätt att möta både behovet av trygghet och enkelhet eller smidighet. När det kommer till trygghet erbjuder exempelvis Svensk Handel certifieringen Trygg e-handel mot en kostnad för e-handlaren.²³ När det kommer till enkelt eller smidighet finns det idag alternativ som Swish.

Diagram 7. BNPL jämfört med andra svenska konsumtionslån

Konsumtionslån uppdelat per lånetyp, andel av volym, procent



Anm. BNPL inkluderar fakturor och konverterade delbetalningar. Baserat på ett stickprov av lån och krediter som betalades ut mellan den 13 och 22 maj 2021. Efter Finansinspektionens bearbetning ingår 341 381 låntagare i stickprovet. De fakturor som ingår är enbart sådana som har inneburit en extra kostnad för konsumenten.

Källa: Finansinspektionen, Svenska konsumtionslån, 2022

²⁰ Mer än 90 procent betalar sina fakturor i tid enligt Finansinspektionen, [Svenska konsumtionslån 2022](#) (2022).

²¹ Det genomsnittliga fakturaköpet är på mindre än 1 000 kronor enligt Finansinspektionen, [Svenska konsumtionslån 2022](#) (2022).

²² Detta kan exempelvis ses i Nets, "E-handelsrapport 2022 Sverige", som visar att svenska konsumenter främst gillar faktura för att det uppfattas som ett säkert betalningsalternativ. Rapporten är baserad på intervjuer med 10 000 internetanvändare i Norge, Danmark, Finland, Sverige, Schweiz, Tyskland, Österrike och Italien.

²³ Trygg E-Handel är en certifiering för e-handlare som ägs och drivs av Svensk Handel AB. E-handlaren måste uppfylla ett antal krav för att kunna få certifieringen, exempelvis när det kommer till ångerrätt, återbetalning och dataskydd. Certifieringen visas som en symbol på e-handlarens hemsida.

Andra betalningsalternativ växer dessutom i popularitet

För det andra finns det ett flertal alternativ till BNPL i e-handeln i dag. Under de senaste åren har exempelvis Swish seglat upp som ett populärt alternativ till BNPL. Över hälften av de svenska konsumenter som intervjuades 2022 hade använt Swish för att betala vid ett köp online under det senaste året, där den främsta motiveringen var att det är smidigt och enkelt.²⁴ Att användningen av Swish ökar stöds också av vad de aktörer vi intervjuat observerat, då de uppger att Swish växer kraftigt som betalningsalternativ eftersom konsumenterna ser det som ett smidigt och enkelt sätt att betala där de exempelvis slipper mata in kortuppgifter. Riksbankens senaste kostnadsstudie visar också att Swish är det snabbaste betalningsalternativet vid betalningar online.²⁵ BNPL är troligen viktigast i sektorer där många varor returneras, som exempelvis mode och kläder.²⁶



Fler av de svenskar som tillfrågades hade använt Swish än de som hade använt faktura för köp på nätet 2022.²⁷

Kassalösningen är utbytbar på kort sikt tack vare reservlösningar

Kassalösningen som helhet som BNPL-aktörerna erbjuder kan ersättas relativt snabbt på kort sikt, om än med en enklare lösning, med tanke på de alternativlösningar som ofta finns för att upprätthålla betalningarna. Det finns flera anledningar till denna slutsats.

För det första är kassalösningen som helhet från en BNPL-aktör i hög grad utbytbar mot de andra aktörernas eftersom deras tekniska lösningar är väldigt lika varandra och ofta bygger på samma underliggande teknik.²⁸ Det kan vara större skillnader mellan de former av service eller de priser de erbjuder kunderna än mellan lösningarna i sig. Dessutom har e-handelsplattformarna som e-handlarna använder normalt sett integrationer med flera olika BNPL-aktörer. Det gör det relativt enkelt för särskilt mindre e-handlare att byta kassalösning om en aktör skulle hamna på obestånd eller få tekniska problem med tanke på att de ofta har en mindre skraddarsydd kassalösning. Dock beror den möjligheten på om det finns kontraktsmässiga begränsningar.

För det andra har många större e-handlare redan i dag ofta en reservlösning, det vill säga en lösning som de kan använda om lösningen från deras huvudleverantör ligger

²⁴ Se Nets, "[E-handelsrapport 2022 Sverige](#)" (2023).

²⁵ Det tar 20 sekunder att betala med Swish jämfört med 49 sekunder att betala med faktura eller 50 sekunder att betala med kort, se N. Engström, F. Linton och R. Olofsson (2023), "[Betalingar kostar – men olika mycket](#)", Ekonomisk kommentar, Sveriges riksbank.

²⁶ Möjligheten till fria retur har dock börjat begränsas av e-handlare på grund av kostnads- och miljömässiga skäl.

²⁷ Se Nets, "[E-handelsrapport 2022 Sverige](#)" (2023).

²⁸ Trots att de bygger på liknande underliggande teknik är det osannolikt att alla aktörers lösningar skulle sluta fungera samtidigt. Det beror bland annat på att de ofta arbetar med olika versioner av kassalösningarna, samt att de byggt sina integrationer på olika sätt.

ner eller slutar fungera. Vanliga reservlösningar är till exempel en enklare kassa med enbart kortbetalningar, Swish eller båda dessa samt i viss mån tjänster från utländska leverantörer som Paypal. Dessa alternativlösningar kan i regel vara igång väldigt snabbt för större aktörer som redan har avtal och alternativlösningar på plats. Men även för mindre aktörer kan det gå relativt snabbt att fixa en alternativlösning eftersom e-handelsplattformarna ofta har färdiga integrationer.

Flera aktörer vi intervjuat menar att det inom sektorn ses som ett relativt litet jobb att byta betalningssystem jämfört exempelvis med att byta affärssystem. Information på utländska betalaktörers webbplatser indikerar också att en integration kan ta någon dag eller mindre från första kontakt till en fungerande baslösning.²⁹



En aktör vi intervjuade kommenterade att en av deras kunder hade fått upp en alternativlösning via Swish inom ett dygn när de hade utestängts från deras plattform.

Risken att betalningarna skulle ligga nere i e-handeln under en längre tid verkar därmed vara begränsad på kort sikt för att det oftast är möjligt för e-handlaren att ordna en alternativ, oftast enklare, kassalösning relativt snabbt. Dock beror det på exempelvis vilken e-handelsplattform som e-handlaren använder, eftersom e-handelsplattformen bestämmer om det finns färdiga integrationer, vilken bank e-handlaren använder, eftersom det bestämmer hur lång tid integrationen med Swish tar, samt om e-handlaren redan har avtal för reservlösningar.

Lägre utbytbarhet när helheten beaktas

Det är skillnad på utbytbarhet för att behålla betalfunktionen och utbytbarhet för hela kassalösningen samt de bakomliggande systemen. En reservlösning som upprätthåller betalfunktionen kan ofta vara uppe snabbt. Men det tar betydligt längre tid för en e-handlare att byta ut en kassalösning mot en annan om de vill göra en komplett integration som innefattar front end, det vill säga det som konsumenten ser, orderhanteringsystemet samt bokföringssystemet. Det kan skapa problem för enskilda e-handlare då det kan krävas ganska omfattande investeringar, vilket skulle kunna leda till svårigheter för dem att erbjuda konsumenter kassalösningen på sikt.

E-handlarna integrerar oftast mot BNPL-aktören via e-handelsplattformen som generellt har en färdig integration med BNPL-aktören som de kan använda sig av, åtminstone för vissa delar av integrationen. Däremot har många e-handlare, särskilt de största, en unik front end som det kan ta en viss tid för aktören att integrera med. För stora handlare betyder det att hela integrationen från första kontakt till färdig produkt kan ta upp till tolv månader.³⁰

²⁹ Exempelvis Adyen eller PayPal.

³⁰ Den effektiva arbetstiden är kortare, men processerna försenas ofta av att andra projekt prioriteras högre, eller beroende på nyckelpersoners tillgänglighet.

2.3 Affärsmodellen: Betydande kredit- och tekniskrisker begränsar lönsamheten

Affärsmodellen för BNPL har hittills visat sig åtminstone ha potentialen att vara lönsam – beroende på vilken marknad den erbjuds på samt vilken strategi aktören väljer. Det gäller särskilt om BNPL är en del i ett bredare produktutbud. Det är dock oklart hur uthållig affärsmodellen för just BNPL är, och även hur den kommer att stå sig i det ändrade makroekonomiska läget som vi nu är inne i med högre räntor samt ökad konkurrens. Analysen visar att de främsta riskerna med affärsmodellen kommer från två håll: dels från kreditriskerna som aktörerna tar, dels från de stora teknikinvesteringarna som krävs. Tillsammans bidrar de till att begränsa lönsamheten.

Lönsam affärsmodell i Sverige

De BNPL-aktörer vi intervjuat uppger att affärsmodellerna för BNPL och kassalösningen är tätt sammankopplade och i grunden lönsamma på den svenska marknaden.³¹ De menar att det finns flera faktorer som samverkar till att detta är fallet på just den svenska marknaden och ett antal andra nordiska marknader. För det första ser infrastrukturen runt BNPL annorlunda ut i Sverige jämfört med andra länder. BNPL i sig är väldigt standardiserat, och kunderna har dessutom ett visst invant beteende att betala med BNPL från den fysiska handeln. Det är även relativt enkelt för e-handlare att tillgå publik information om kunder och att identifiera dem via deras personnummer. Dessutom finns det en infrastruktur med inkassobolag som kan hjälpa dem att driva in eventuella skulder som uppkommer.



Flera aktörer som vi har intervjuat menar på att det är svårare att uppnå lönsamhet med affärsmodellen så fort man kommer utanför Sverige, Norge eller Finland, eftersom förutsättningarna ser annorlunda ut i andra länder.

De här faktorerna har bidragit till att det har varit möjligt att automatisera processer och enklare att göra kreditbedömningar, vilket minskar både kostnader och kreditrisker. Dessutom gör det utbredda användandet av Bank-id inom e-handeln att andelen bedrägerier är lägre på den svenska marknaden än på andra marknader som saknar liknande lösningar för identifiering.³²

För det andra är både BNPL-erbjudandet i sig och aktörernas totala verksamhet överlag bredare i Sverige än i utlandet – åtminstone om man jämför med de globala BNPL-aktörerna. I Sverige omfattar BNPL-erbjudandet oftast både BNPL och kassalösningen som helhet, medan det utomlands är vanligare att aktörerna har specialiserat sig på enbart en av dessa produkter. Det gör det möjligt för de svenska aktörerna att dels ha

³¹ Lönsamheten i affärsmodellen är svår att verifiera genom publikt tillgänglig data för de svenska aktörerna då de även har annan verksamhet utöver BNPL och inte redovisar resultaten för BNPL separat.

³² Se exempelvis Riksbanken, [Betalningsrapport 2022: Är betalningar i Sverige säkra?](#) (2022).

hand om en större andel av e-handlarnas betalningar, dels att sälja in fler olika produkter till e-handlaren. Dessutom har de flesta svenska BNPL-aktörerna även annan typ av verksamhet, som företagsutlåning, objektslån och kreditkort, vilket gör att de inte är lika beroende av BNPL som enskild produkt.

Att kunna sälja in flera olika produkter till e-handlarna har blivit särskilt viktigt i takt med att Swish har vuxit kraftigt som ett populärt betalalternativ i e-handeln. Vissa e-handlare som vi intervjuat uppger att mer än hälften av deras betalningar i e-handeln i dag går via Swish, vilket gör det viktigt för BNPL-aktörerna att erbjuda även Swish för att fortsätta vara relevanta. Förutom att lägga till nya betalningsalternativ utvecklas kassalösningen också löpande, vilket innebär extra kostnader, exempelvis genom att integrera och uppdatera leveransväljaren så att konsumenten på direkten kan se pris, dagar till leverans och upphämtningsställen och liknande information om leveransen så att kassaupplevelsen blir ännu smidigare.

Kreditriskerna är betydande och har ökat de senaste åren

En central aspekt av affärsmodellen för BNPL är kreditrisker. BNPL-aktörernas totala kreditförlustnivå var runt fyra procent av deras totala utlåning 2022.^{33 34} Det kan jämföras med att kreditförlustnivån för de svenska storbankerna uppgick till någon tiondels procent samma år.³⁵ BNPL-aktörerna tar därmed större kreditrisker än storbankerna, och deras risknivå har även ökat under de senaste fem åren (se Diagram 8). Dessutom har de en betydligt högre andel problemlån jämfört med storbankerna.

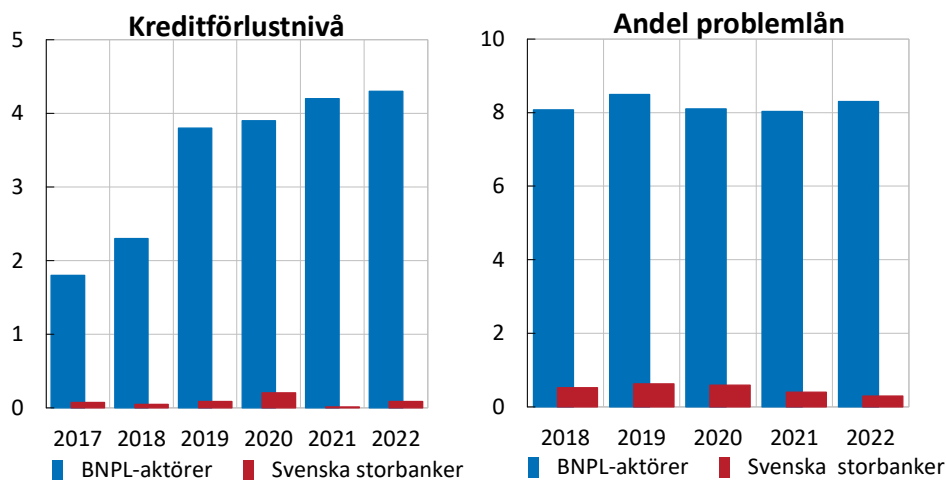
³³ Dessa siffror avser BNPL-aktörernas hela affär, som i flertalet fall även inkluderar annan typ av affärsverksamhet än enbart BNPL och kassalösningar. Mellan 15 och 85 procent av aktörernas intäkter kommer från segmenten Payments eller Commerce baserat på 2022 års årsredovisning.

³⁴ Kreditförlustnivå är definierat som kreditförluster, netto, delat med total utlåning.

³⁵ Med de svenska storbankerna avses här Handelsbanken, SEB och Swedbank.

Diagram 8. Kreditförlustnivån är hög och har ökat på senare år medan andelen problemlån legat mer konstant

T.v. Kreditförluster, netto/Total utlåning, procent. T.h. Lån i steg 3/Total utlåning till allmänheten, procent



Anm. Viktat genomsnitt. BNPL-aktörer avser Collector Bank, Klarna Bank, Qliro, Resurs Bank, Svea Bank och TF Bank. Svenska storbanker avser Handelsbanken, SEB och Swedbank.

Källa: Bankernas årsredovisningar

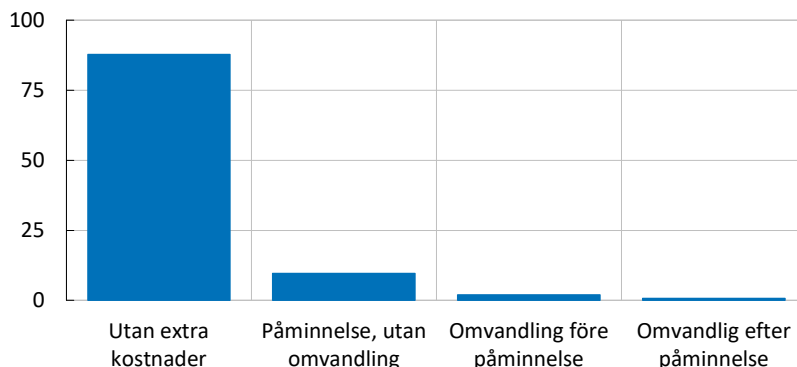
Kreditriskerna kommer främst från konsumenterna

Kreditriskerna för BNPL-aktörerna kommer från två olika huvudkanaler. Den första och även största är kreditrisker från konsumenterna. Kreditförluster från konsumenter kan uppstå om konsumenten har köpt en vara med BNPL som e-handlaren sedan har levererat enligt deras avtal, men som konsumenten sedan inte betalar. Baserat på en analys av Finansinspektionen blir runt en av tio fakturor kostnadsbärande, det vill säga den betalas inte i tid (se Diagram 9).³⁶ Det innebär dels att BNPL-aktörerna kan tjäna pengar på uppläggningsavgifter, påminnelseavgifter och liknande, dels att de har en större risk för kreditförluster.

³⁶ Se Finansinspektionen, [Svenska konsumtionslån 2022](#) (2022).

Diagram 9. Andel fakturor som omvandlas eller får en betalningspåminnelse

Procent



Anm. Diagrammet visar andelen fakturor som omvandlades, före eller efter betalningspåminnelse, eller fick en betalningspåminnelse under 2021.

Källa: Finansinspektionen, Svenska konsumtionslån 2022

Kreditriskerna från konsumenterna är en balansgång för aktörerna när det kommer till konkurrens. Ju mer information de ber om i kassan, desto lättare är det att utvärdera deras kreditvärdighet. Det gäller särskilt nya konsumenter. Samtidigt ökar också risken för att konsumenterna överger sin varukorg ju mer information de ber om i kassan, eftersom det då tar längre tid att slutföra köpet. Dessutom, ju stramare kreditgivning, desto mindre försäljning för e-handlaren. I och med att aktörerna säljer in BNPL till e-handlare med att det ökar deras försäljning finns det därmed en viss avvägning som de måste göra. Här är det också möjligt att etablerade aktörer med beprövade riskmodeller, tillstånd och dylikt har en viss fördel jämfört med nyare aktörer som måste bygga allt detta från grunden.



Baserat på en analys av Finansinspektionen är det främst BNPL-användare som är under 25 år samt de med en lägre inkomst (under 8 000 kronor i månaden före skatt) som inte betalar i tid, och det är även vanligare att de omvandlar sina fakturor till lån.³⁷

Med tanke på de korta löptiderna, som oftast är mindre än en månad, uppger aktörerna att de skulle kunna justera sin kreditgivning och väldigt snabbt få genomslag på kreditrisken i sin låneportfölj, om det skulle behövas. Men även om de skulle kunna göra det tekniskt sett är det oklart vilken effekt det skulle få på lönsamheten. En mer restriktiv utlåning från BNPL-aktörerna till konsumenterna skulle innebära att erbjudandet gentemot e-handlarna försämras, vilket skulle kunna hämma deras försäljning. Det är därmed inte otänkbart att e-handlarna skulle se sig om efter andra aktörer som inte har stramat åt sin kreditgivning på samma sätt och därför har ett mer attraktivt erbjudande. Det skulle på så sätt kunna uppstå en negativ spiral för BNPL-aktören där

³⁷ Se Finansinspektionen, [Svenska konsumtionslån 2022](#) (2022).

den stramar åt för att minska kreditrisker, men samtidigt minskar möjligheterna till långsiktig tillväxt och lönsamhet om den börjar förlora e-handlare som kunder.

BNPL-aktörerna är mer skyddade mot risker från e-handlarna

Utöver kreditrisker från konsumenterna har BNPL-aktörerna även en viss exponering mot kreditrisker från e-handlarna själva i och med att de tar över kreditrisken för e-handlaren gentemot dennes kund. Det innebär att kreditförluster kan uppstå för BNPL-aktören om e-handlaren inte levererar varorna till konsumenten trots att BNPL-aktören redan har betalat e-handlaren för de köpta varorna. Den här risken är mer betydande i sektorer där många varor returneras, som klädsektorn. Dock anser BNPL-aktörerna själva att detta är en mindre riskfaktor som det dessutom är relativt enkelt för dem att skydda sig mot.

BNPL-aktörerna skyddar sig oftast mot kreditrisk från e-handlarna genom att screena nya e-handlare från ett kreditriskperspektiv innan de skriver avtal med dem. Denna process kan ta flera veckor beroende på hur stor e-handlaren är, dess förflutna samt vilken sektor den verkar i. Sedan bevakar de kreditrisken löpande. BNPL-aktörerna kan också i viss mån skydda sig gentemot kreditrisk från e-handlaren genom att tillämpa fördröjda utbetalningar, det vill säga att e-handlaren får betalt för konsumentens varor med ett antal dagars fördröjning eller när varan har skickats istället för direkt vid köptillfället.

I och med att BNPL-aktörerna kan se e-handlarnas betalflöden när de har hand om hela kassalösningen uppger de att det är relativt enkelt för dem att upptäcka om en e-handlare börjar få ekonomiska problem. Det är därför ovanligt att en e-handlare går i konkurs utan att BNPL-aktörerna har hunnit vidta någon form av åtgärd. Däremot förefaller det extra viktigt att BNPL-aktörerna bevakar detta nu när antalet konkurser i detaljhandeln ökar.



Antalet konkurser i detaljhandeln ökade med 34 procent under det första halvåret 2023 jämfört med året innan.³⁸

Betydande skalfördelar motiverar aktörerna att fokusera på tillväxt

Att erbjuda BNPL och kassalösningen kräver omfattande fasta investeringar både initialt och löpande, eftersom det är en relativt tekniskt komplicerad produkt. Det betyder åtminstone två saker. För det första finns det betydande inträdeshinder för nya aktörer som vill slå sig in på marknaden – räknat både i tid och pengar med tanke på att utvecklingen av lösningarna i normalfallet tar flera år.

För det andra är det fördelaktigt för BNPL-aktörerna att ha en så stor kundbas som möjligt för att väga upp sina höga fasta kostnader. Därmed har de starka incitament

³⁸ UC, [Konkursstatistik](#), juni 2023.

att driva tillväxtstrategier där de kan välja att acceptera en lägre lönsamhet genom exempelvis lägre avgifter från e-handlarna på kort sikt för att få fler e-handlare i sin portfölj. På medellång sikt innebär det en risk från ett finansiellt stabilitetsperspektiv för att BNPL-aktörerna kan prioritera tillväxt framför lönsamhet, vilket minskar deras finansiella motståndskraft. Tillväxtstrategierna bidrar även till ett ökat konkurrenstryck samt i vissa fall löpande behov av olika former av tillskottskapitalisering.

När det gäller konkurrens förefaller BNPL-aktörerna till stor del använda priset för att attrahera nya e-handlare. Själva menar de dock att andra aspekter av erbjudandet är minst lika viktiga. Det kan till exempel innefatta vilken kundservice de erbjuder konsumenten, hur synlig BNPL-aktören är för konsumenten, hur hög andel fakturor som går till inkasso eller vilka kringtjänster de erbjuder. Det är heller inte helt ovanligt att olika BNPL-aktörer delvis behöver samarbeta, till exempel om en kund vill ha en aktörs kassalösning men en annan lösning för fakturaköp i samma kassa.



De vi har intervjuat uppfattar konkurrensen från utlandet i form av till exempel Apple Pay Later, Mastercard Installments och Paypal som svårbedömd.

Samtidigt som konkurrensen har ökat under senare år finns det också olika inlåsnings-effekter som till viss mån hämmar konkurrensen genom att minska e-handlars incitament att byta aktör när de väl har ingått ett kontrakt. För det första är det väldigt kostsamt för e-handlare att byta kassaleverantör när det kommer till en full integration, alltså inte de enklare reservlösningar som kan användas på kort sikt som vi diskuterat tidigare. Beroende på hur e-handlaren väljer att integrera med BNPL-aktören kan processen ta allt mellan några dagar och flera månader. I typfallet tar den dock minst två till tre månader och innebär därmed signifikanta kostnader för e-handlaren – särskilt eftersom det är vanligt med relativt låga marginaler i e-handeln.³⁹ E-handlarna drar sig därför i normalfallet för att byta leverantör om de inte har starka incitament. För det andra är kontrakten mellan aktörerna och e-handlarna ofta låsta på minst ett år, men ofta två till tre år.

En tuffare makroekonomisk situation kommer att testa affärsmodellen

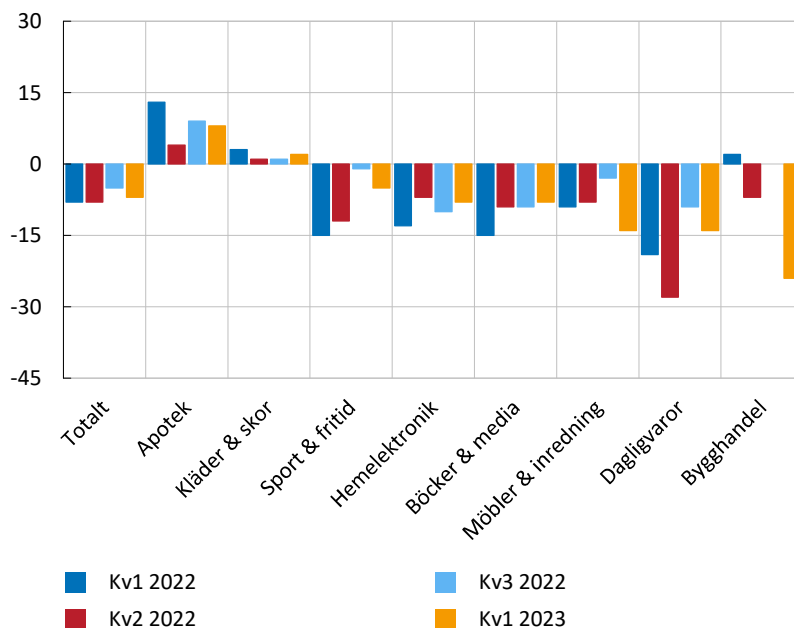
Det är sannolikt att BNPL som affärsmodell kommer att testas framöver i och med den försämrade makroekonomiska miljön som vi nu befinner oss i och som ser ut att slå hårt mot både handeln i stort och e-handeln. För e-handeln sker detta efter en period med kraftig tillväxt som nämnts tidigare. Detaljhandeln väntas minska med 4,7 procent mätt i fasta priser under 2023 enligt Konjunkturinstitutets juniprognos, och e-handelns omsättning minskade redan 2022 jämfört med året innan, som fick en skjuts

³⁹ Den effektiva arbetstiden kan vara runt 2–3 veckor, men projekten drar ofta ut på tiden då annat prioriteras högre eller beroende på att det är svårt att få tid med nyckelpersoner.

från pandemins övergång till e-handel.^{40 41} I Diagram 10 kan du se att vissa segment drabbas hårdare än andra, och rimligen borde därmed BNPL-aktörer med högre exponering mot dessa segment uppleva en större försämring i betalvolymen om de inte vidtar olika åtgärder.

Diagram 10. E-handelssegmentens tillväxt

Tillväxttakt i olika e-handelssegment på årsbasis, procent



Anm. Siffrorna avser tillväxten mellan det aktuella kvartalet och samma kvartal år innan.

Källa: Postnords E-barometer

BNPL-aktörerna förväntar sig överlag minskade transaktionsvolymen i e-handeln, vilket kommer att utmana deras lönsamhet. Givet sjunkande transaktionsvolymen kommer det därför i viss mån vara nödvändigt för dem att ta marknadsandelar för att behålla eller förbättra sin lönsamhet, vilket lär pressa avgifterna mot e-handlarna samt kosta pengar när de behöver investera i nya samarbeten. Dessutom ökar BNPL-aktörernas finansieringskostnader vilket gör att de behöver höja priserna gentemot konsumenterna i sina erbjudanden för att förbättra lönsamheten.

Samtidigt gör det tuffare läget för e-handlarna att BNPL-aktörerna räknar med att fler e-handlare kommer att försöka omförhandla avtal för att få ner sina kostnader för kassalösningen. I tillägg till detta finns det idag andra betalningsalternativ som kan vara mer attraktiva för e-handlarna eftersom de är billigare än BNPL och samtidigt populära bland konsumenterna. Det är därmed inte otänkbart att marginalerna kommer att minska framöver beroende på vad BNPL-aktörerna och e-handlarna kommer överens om.

⁴⁰ Baserat på hushållens konsumtionsutgifter för detaljhandel per prognosen publicerad i juni 2023.

⁴¹ Se Dagens Handel, [Dyster prognos för 2023 – tillväxt drivs av prisökningar](#), mars 2023.

2.4 Risker för det finansiella systemet: Svårbedömda men drivna av aktörernas indirekta sammankoppling

Givet att BNPL-aktörerna har exponeringar mot samma segment, liknande affärsmoddeller samt finansierar sig på ett liknande sätt är de i viss mån indirekt sammankopplade och skulle därmed kunna uppfattas som ett kollektiv. Sammankopplingen mellan aktörerna grundar sig till stor del på att det likartade sätt som de finansierar sig på. Det vill säga, med insättningsgaranterad inlåning både i Sverige och utomlands, framför allt via inlåning som kan antas vara mer lättflyktig då den till en betydande del inte är bunden och samtidigt är mer priskänslig än exempelvis de svenska storbankernas inlåning.

Om insättares eller investerares förtroende för en av BNPL-aktörerna skulle skadas finns det en risk att även förtroendet för en eller flera av de andra skulle påverkas. Det bidrar till en högre risk för en uttagsanstormning där insättare snabbt tar ut sina pengar från BNPL-aktörerna. Problem bland BNPL-aktörerna skulle även i vissa situationer kunna påverka förtroendet för andra svenska banker, även om detta är mer kontextberoende. Den här indirekta sammankopplingen mellan BNPL-aktörerna utgör därmed en risk för det finansiella systemet som helhet, även om det är svårt att bedöma hur allvarlig den här risken är.

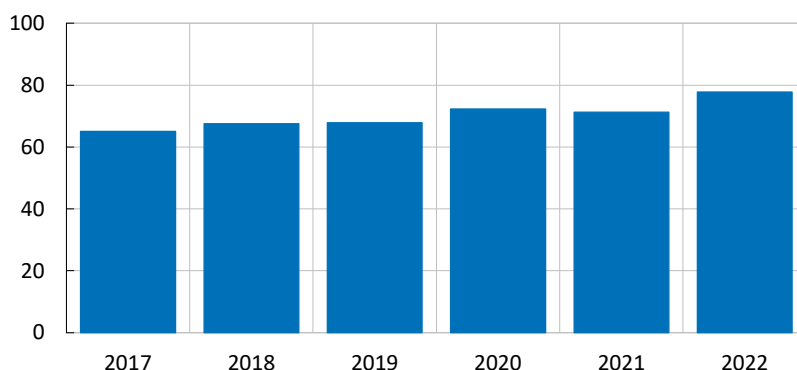
BNPL-aktörerna är beroende av inlåning för sin finansiering

Under bankoron våren 2023 uppmärksammades riskerna med ett stort beroende av inlåning som finansieringskälla – särskilt i de fall där inlåningen inte är insättningsgaranterad eller där den är koncentrerad till en viss sektor. Samtliga av de svenska BNPL-aktörerna är beroende av inlåning som finansieringskälla (se Diagram 11). Inlåningen kommer framför allt från hushåll och är därmed i hög grad insättningsgaranterad. Inlåningen utgör minst 65 procent av BNPL-aktörernas tillgångar, vilket kan jämföras med att samma siffra för de svenska storbankerna ligger på runt 44 procent. För de flesta av BNPL-aktörerna uppgår andelen inlåning till mer än 75 procent av deras totala tillgångar, och andelen ökade mellan 2021 och 2022, troligen till följd av stigande kostnader för marknadsfinansiering relativt kostnaderna för inlåning.⁴²

⁴² Den genomsnittliga andelen inlåning i finansieringsmixen ökade från 71 procent 2021 till 78 procent 2022 för de sex bankerna.

Diagram 11. BNPL-aktörerna är beroende av inlåning som finansieringskälla

Inlåning/Totala tillgångar, procent



Anm. Enkelt genomsnitt för Collector Bank, Klarna Bank, Qliro, Resurs Bank, Svea Bank och TF Bank.

Källa: Bankernas årsredovisningar

Att BNPL-aktörerna har en så stor koncentration mot en finansieringskälla är en potentiell svaghet om förtroendet för dem på något sätt skulle påverkas. Antingen för en enskild aktör, eller för gruppen som helhet om förtroendeproblem för en aktör sprider sig till de övriga. Sådana spridningseffekter är mer troliga BNPL-aktörerna emellan givet att de har liknande riskprofiler samt är verksamma på samma marknader i viss utsträckning. Däremot finns det en risk att även förtroendet för andra svenska banker skulle kunna påverkas.

Att beroendet av inlåning kan vara en svaghet blir särskilt tydligt när man beaktar att BNPL-aktörerna i stor utsträckning har kunder med bara en eller ett fåtal produkter i deras bankverksamhet, vilket ökar risken för att kunden flyttar sparatet jämfört med en universalbank vars kunder typiskt sett är mer trögrörliga eftersom de har ett flertal produkter hos banken, exempelvis lönekonto, pensionssparande och bolån.

Dessutom lockar BNPL-aktörerna till sig inlåning med en högre sparränta jämfört med storbankerna, det vill säga deras inlåning är mer priskänslig. På grund av detta tenderar BNPL-aktörernas kostnader för inlåning också att vara högre än exempelvis storbankernas, något som förstärks ännu mer i det nuvarande läget där inlåningen minskar och konkurrensen om den därmed ökar.⁴³ Att inlåningen i BNPL-aktörerna är mer priskänslig innebär att det normalt sett är mer aktiva kunder som väljer att spara sina pengar på konton i de här bankerna, vilket bidrar till högre risker eftersom de tenderar att vara mer flyktiga kunder.

⁴³ Se exempelvis Riksbanken, [Finansiell Stabilitet 2023:1](#) eller Nordic Credit Rating, "[Nordic consumer banks' loss provisions remain elevated](#)", 28 juni 2023



I juli 2023 erbjöd BNPL-aktörerna i genomsnitt en sparränta på 3,3 procent för obundet sparande, medan räntan som de svenska storbankerna erbjöd låg på 1,8 procent.⁴⁴

Däremot finns det olika aspekter som bidrar att minska riskerna med BNPL-aktörernas beroende av inlåning. Merparten av deras inlåning är som nämnts insättningsgaranterad inlåning från hushåll. BNPL-aktörernas inlåning skulle på så sätt kunna antas vara mindre flyktig än exempelvis ogaranterad inlåning från hushåll. Att inlåningen till stor del är insättningsgaranterad betyder i sin tur att det mesta av inlåningen understiger 1,05 miljoner kronor per kund (det insättningsgaranterade beloppet) och att de därmed inte har stora motparts-koncentrationer. Dessutom kommer det mesta av inlåningen från hushåll, vilket innebär att de inte har stora koncentrationer mot enskilda sektorer. En del av BNPL-aktörernas inlåning är dessutom bunden och därmed svårare att flytta på än om den skulle vara obunden.

FAKTA – Insättningsgarantins utformning ger BNPL-aktörerna tillgång till billigare finansiering

Som nämnts är det faktum att det mesta av BNPL-aktörernas inlåning är insättningsgaranterad viktigt för att göra den till en mer stabil finansieringskälla. Däremot speglar avgifterna till insättningsgarantifonden inte fullt ut de risker som BNPL-aktörerna tar i sin affärsverksamhet.

I dagsläget avgör ett instituts riskklass samt storleken på dess garanterade insättningar avgiften som de måste betala in till insättningsgarantifonden varje år. Sammantaget måste de totala avgifter som alla institut betalar in varje år uppgå till 0,1 procent av de totala garanterade insättningarna. I dagsläget är skillnaden mellan den högsta och lägsta riskklassen 4 gånger. Det vill säga, för samma insättningsgaranterade belopp betalar ett institut i den högsta riskklassen en avgift som är 4 gånger högre än ett institut i den lägsta riskklassen. Men även om avgiften till viss del är riskjusterad speglar den fortfarande inte fullt ut marknadens prissättning.⁴⁵ Det innebär att aktörer som tar högre risk kan få tillgång till finansiering som är billigare än de annars skulle haft tillgång till.

Om ett institut skulle gå i konkurs ersätts insättarna i det aktuella institutet genom insättningsgarantin. Ersättningen betalas ut ur insättningsgarantifonden, men om medlen i fonden är otillräckliga ska underskottet täckas genom avgifter från instituten.

⁴⁴ Baserat på information på bankernas webbplatser den 4:e juli 2023.

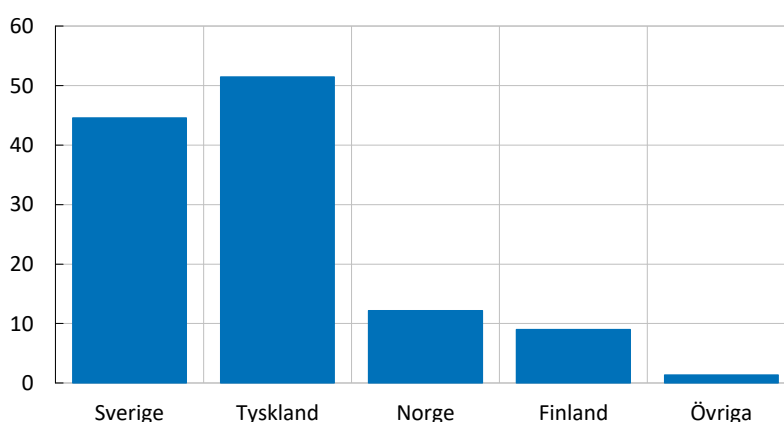
⁴⁵ Se Riksgälden, [Beslutspromemoria – ändrade föreskrifter om insättningsgaranti](#), 2020.

Flera av BNPL-aktörerna är också beroende av inlåning från utlandet

I tillägg till att de är beroende av inlåning som primär finansieringskälla har flera av BNPL-aktörerna en hög andel av sin inlåning i euro från den tyska marknaden (se Diagram 12). En anledning som aktörerna uppger till att de väljer att ta emot inlåning i Tyskland är att de ser det som en bra och utvecklad marknad för inlåning i euro, jämfört med exempelvis Finland där vissa av aktörerna har utlåningsverksamhet. Eftersom inlåningsräntorna är lägre i Tyskland än i Sverige finns det troligen även en kostnadsaspekt på deras val att låna in från Tyskland.⁴⁶

Diagram 12. Den geografiska fördelningen av BNPL-aktörernas inlåning

Procent



Anm. Baserat på data för helåret 2022. Enkelt genomsnitt av Collector Bank, Klarna Bank, Qliro, Resurs Bank, Svea Bank och TF Banks andel inlåning från olika länder.

Källa: Bankernas årsredovisningar.

De flesta av BNPL-aktörerna tar dock inte in inlåningen på egen hand i Tyskland. Istället gör de det via en och samma inlåningsplattform, vilket skulle kunna bidra till risker. I och med att sparare på inlåningsplattformer typiskt sett letar efter den högsta sparräntan och enkelt kan byta konto verkar det troligt att de har en högre flyktighet bland sina sparare än bankerna som tar emot inlåning direkt från sina kunder i Sverige.

Den här högre flyktigheten motverkas dock i viss mån av att merparten av sparkonton som svenska banker erbjuder via inlåningsplattformer utomlands är fasträntekonton där pengarna ofta är låsta på minst sex månader och inte kan tas ut i förväg.⁴⁷ Det borde minska flyktigheten på kort sikt. Detta stöts även av en rapport från S&P Global Ratings, som argumenterar att bankers inlåning kan ha en hög motståndskraft i

⁴⁶ Baserat på data från ECB för juni 2023 var inlåningsräntorna till svenska hushåll på 1 års och 1-2 års löptider 0,7-0,8 procentenheter högre än till tyska hushåll, samtidigt som franska hushåll erhöll liknande sparräntor som de svenska hushållen.

⁴⁷ I Tyskland är det praxis att pengar på fasträntekonton inte kan tas ut under återstående löptid, se exempelvis mer på BaFin:s webbplats ([länk](#)).

tider av stress även om det ligger på en inlåningsplattform, förutsatt att inlåningen har längre löptid och att möjligheterna till tidiga uttag är begränsade.⁴⁸

Risken för spridningseffekter vid eventuella förtroendeproblem kvarstår dock. Det vill säga, en situation skulle kunna uppstå där ett minskat förtroende för en BNPL-aktör sprider sig till de övriga på grund av en generell rädsla för likartade svenska banker på inlåningsplattformen. Ett sådant förlopp skulle kunna förstärkas av den tendens som finns att premiera den egna hemmamarknaden i tider av finansiell stress.

⁴⁸ Se S&P Global Ratings (2021) ([länk](#)).

3 Avslutande ord

Det är framför allt två saker som gör att BNPL kan innebära risker mot den finansiella stabiliteten: BNPL-aktörernas indirekta sammankoppling och deras beroende av insättningsgaranterad inlåning. Det gäller särskilt med tanke på att en betydande del av deras inlåning ofta kommer från en inlåningsplattform som de själva inte har kontroll över. Som vi har sett med tydlighet under våren 2023 så behöver inlåning inte vara en stabil finansieringskälla om det sker ett snabbt förtroendetapp. Dessutom kan det förtroendetappet sprida sig snabbt till andra liknande aktörer eller banker överlag.

Produkten i sig verkar inte vara systemviktig för betalningarna i e-handeln, utan skulle kunna ersättas – åtminstone på kort sikt. Däremot är det stora beroendet av Bank-id en sårbarhet för betalningarna i e-handeln som helhet. Betalningsutredningen som blev klar våren 2023 trycker också på att det är viktigt att staten tar fram en statlig e-legitimation som alternativ till Bank-id.⁴⁹

Det är troligt att affärsmodellens lönsamhet kommer att utmanas framöver med tuffare konkurrens, minskad handel och stigande finansieringskostnader. Vi kommer därmed troligen få se affärsmodellen pressas samt någon grad av konsolidering inom sektorn, förutom den som redan har skett, som resulterar i färre aktörer på sikt, särskilt om globala aktörer väljer att gå in på den svenska marknaden i högre utsträckning.⁵⁰

Givet att BNPL kan innebära vissa risker mot den finansiella stabiliteten är det positivt att det är reglerade aktörer som erbjuder BNPL. Det är dock fortfarande viktigt för svenska tillsynsmyndigheter att följa tillväxten i BNPL framöver. En sådan bevakning gör det möjligt att fånga upp om koncentrationen mot BNPL skulle bli så stor att den kan utgöra ett hot mot den finansiella stabiliteten. Det finns dessutom en rad frågor kopplade till BNPL som det är angeläget att analysera i mer detalj framöver.

För det första finns det aspekter av hur BNPL-aktörerna väljer att finansiera sig som kan behöva analyseras ytterligare. Det är därför viktigt för svenska myndigheter att följa utfallet av den globala översynen av bankregelverk till följd av de problem vi sett i ett antal banker globalt under våren 2023. I dagsläget pågår det dessutom arbete med ytterligare reglering av BNPL i flertalet länder, och det är angeläget att svenska myndigheter följer även detta arbete och noggrant studerar vilka effekter ny reglering kan ge för att lära av best practice runt om i världen.

För det andra vore det önskvärt att se över utformningen av insättningsgarantin så att den på ett bättre sätt tar hänsyn till riskerna i olika bankers affärsmodeller, även om möjligheterna till en sådan översyn på nationell nivå i viss mån begränsas av att den bygger på ett EU-direktiv. Att inlåningen i BNPL-aktörerna till stor del är insättningsgaranterad skapar en trygghet för deras kunder. Däremot skapar det moralisk risk (moral hazard) på så sätt att aktörer kan finansiera ett relativt högt risktagande med insättningsgaranterad inlåning.

⁴⁹ Regeringskansliet, [SOU 2023:16: Staten och betalningarna](#), 31 mars 2023.

⁵⁰ Handelsbanken har exempelvis valt att avveckla sitt dotterbolag Ecster.



SVERIGES RIKSBANK

Tel 08 - 787 00 00

registratorn@riksbank.se

www.riksbank.se

PRODUKTION SVERIGES RIKSBANK)