

FINTECHRAPPORTEN

SJUNDE UPPLAGAN

Från tillväxtfokus till hållbar
lönsamhet – fintech i en ny fas

2026

Swedish
FinTech
Association.

SAMMANFATTNING

Andelen som tagit in kapital 2025 är den lägsta sedan The Swedish Financial Technology Association (SweFinTech) börjat mäta, samtidigt är fler bolag lönsamma. Rekryteringstakten har minskat under året och en större andel har valt att lämna personalstyrkan oförändrad. Regelbördan är fortsatt betungande och en majoritet av bolagen anser att kostnaden för regelefterlevnad ökat kraftigt över tid. Den upplevda förståelsen för branschen har sjunkit och dialogen med Finansinspektionen har försämrats. En knapp tredjedel av bolagen har haft svårigheter att få ett bankkonto hos en svensk bank.

SweFinTechs mål är att fintechbranschen ska fortsätta växa och vara konkurrenskraftig. I denna rapport har vi sammanställt medlemmarnas synpunkter på utvecklingen av fintechbranschen.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Här är SweFinTechs medlemsbolag	7
01. DEN SVENSKA FINTECHBRANSCHENS UTVECKLING UNDER 2025	8
Lönsamheten ökar	9
Rekryteringstakten saktar ner	11
Några ord om kapitalmarknaden och fintechbranschens utveckling	12
Fintechkonsolidering – mognad, exitväg eller slutet på innovation?	13
02. POLICY & REGLERINGAR	16
Policyförslag	18
Förståelsen för branschen fortsätter att minska	20
Kostnaden för regelefterlevnad har ökat över tid	21
Innovationskompassen ger hopp om förbättring	24
03. OM RAPPORTEN	30
Metod och data	31
Rapportförfattare	32
Källförteckning	33

Swedish FinTech Association.

SweFinTech är en branschförening som samlar 110 bolag från den svenska fintechbranschen för att tillsammans förbättra förutsättningarna för svenska fintechbolag. Föreningen grundades 2017 och har en viktig roll i att skapa en brygga mellan myndigheter, beslutsfattare och näringslivet.

SweFinTechs vision är att vara en relevant röst i samhällsdebatten och bidra till att Sverige blir det land som erbjuder de bästa förutsättningar för fintechbolag att etableras och utvecklas i.

SYFTET MED RAPPORTEN

Detta är den sjunde upplagan av SweFinTechs årliga rapport, vars huvudsakliga syfte är att öka kunskapen om den svenska fintechbranschen och bidra till att skapa ännu bättre förutsättningar för dess tillväxt. Likt tidigare år kommer rapporten att ge en aktuell bild av den svenska fintechbranschen, beskriva hur den utvecklats under 2025 och uppmärksamma de utmaningar som svenska fintechbolag står inför.



GENERALSEKRETERAREN HAR ORDET

Konkurrenskraft, innovation och strategisk autonomi har varit ledord inom Europa senaste året. EU:s förenklingsarbete är tänkt att minska regelbördan för europeiska bolag. Fokus ska ligga på innovation och tillväxt, inte administration. Initiativ har tagits för att harmonisera den europeiska kapitalmarknaden, öka konsumenters sparande och förbättra tillgången till kapital. Samtidigt sätter geopolitiska spänningar allt större press på Europa att bli mer självständigt, från försvar till digital infrastruktur.

Fintechbranschen är redo att dra sitt strå till stacken för att möta dessa utmaningar, bland annat genom att öka diversiteten på betalningsmarknaden och minska beroendet av utomeuropeisk betalningsinfrastruktur genom tokenisering, stablecoins och konto-till-konto-betalningar.



En tung regelbörda och kraftigt ökade kostnader för regelefterlevnad gör EU:s regelförenklingsarbete välkommet. Tyvärr har Sveriges regering valt att gå i motsatt riktning genom att öka rapporteringskraven istället för att sänka dem. I Sverige flyttas fokus från innovation till administration och inträdesbarriären höjs för startupbolag. Det är negativt för fintechbranschen och skadar bilden av Sverige som ett föredöme för innovation. Att förekomsten av dubbelrapportering ökar är allvarligt och kan i längden bidra till att bolag väljer att lämna Sverige för andra marknader som har ett mer rimligt och innovationsvänligt regelverk.

Den svenska fintechbranschen har länge varit ledande. Om den ska fortsätta att vara det behöver vi värna de förutsättningar som bidragit till dess framgång. Förutsättningarna finns för en andra våg av fintechbolag, bland annat genom EU:s förslag på ett ramverk för öppna finansiella tjänster, Financial Data Access Regulation (FiDA), som har potential att öka européers kontroll över sin egen ekonomi, skapa skräddarsydda tjänster samt främja innovation och konkurrens på finansmarknaden. Ett konkret verktyg att förverkliga EU:s ambition om att främja tillväxt och konkurrens, som tyvärr motarbetas av intressen som tjänar på inlåsta kunder och dålig konkurrens. Nu är det upp till politikererna att visa mod och ro projektet i hamn. Det skulle gynna både konsumenter och svensk fintech.

Roslana Cederhage

Generalsekreterare, SweFinTech

HÄR ÄR SWEFINTECHS MEDLEMSBOLAG

SweFinTech som förening har vuxit under året och har gått från 100 medlemsbolag 2024 till 110 bolag 2025. Bland de medlemsbolag vars huvudsakliga verksamhet är inom fintech är bolagen aktiva inom flera olika produktsegment.

29%

Payments and Transfer



Bolageriet, Brite, Centiglobe, D21, Finshark, GoKind, Juni, Lesslie, Lunar, Movitz, Open Payments, Payer, Plusius, Qliro, Surfboard Payments, TF Nordic, Tidypay, Transfer Galaxy, Trust Anchor Group, Trustly, Walley, Waytobill, Worldline, Zimpler.

28%

Cloud services, Software-as-a-Service and regtech



Brayns, CTI, Enable Banking, Fimento, Gimi, Insurley, Knowit, Knownid, Kreditz, Leanon, Metafore, Pingwire, Pliance, Roaring, Sharpfin, Springflod, Strise, Swimbird, Tab, Tink, Vilja, Xpektor, Zwapgrid, ZWEBB.

21%

Lending



Anyfin, Billender, Bliq, Caporum consulting, Creddo, DBT Capital, Enklare, Fairlo, Fedelta, Float, Fortnox, Kameo, Lendo, Lånekoll, Lånestopp, Resurs bank, Sambla, Toborrow.

10%

Wealth Management and Cash Management



Brocc, Coeo, Fxity, Invoier, Lysa, Opti, Savelend, Zlantar.

7%

Crypto and blockchain



Funding Partner, Goobit, Safello, Tessin, Trijo, Valuno.

5%

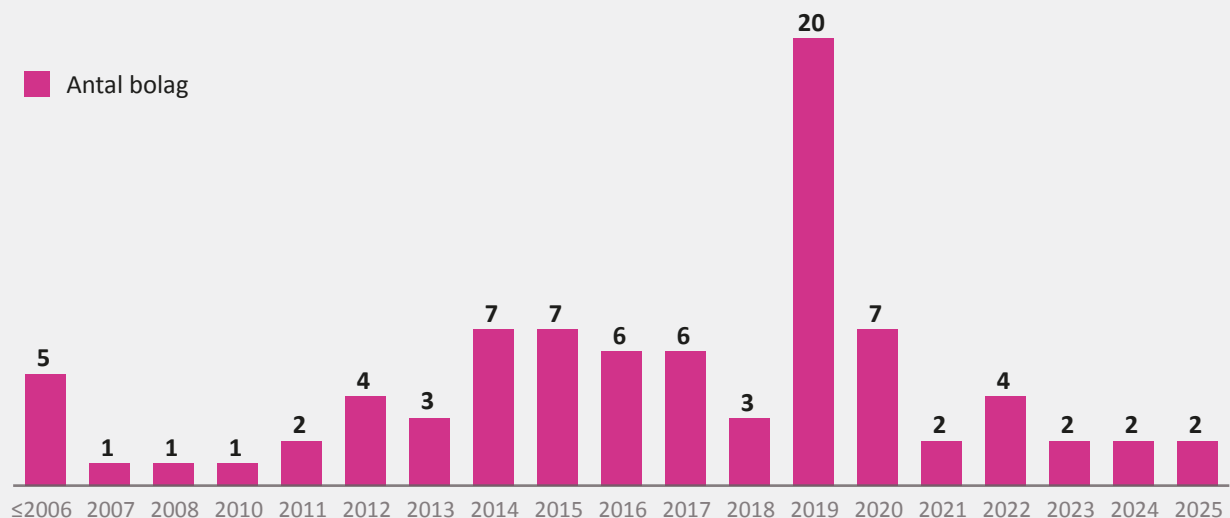
Investment and Trading



Centevo, Fondab, Fondo, SAVR.

Hur länge har bolaget varit verksamt?

■ Antal bolag



01.

**DEN SVENSKA FINTECH-
BRANSCHENS UTVECKLING
UNDER 2025**



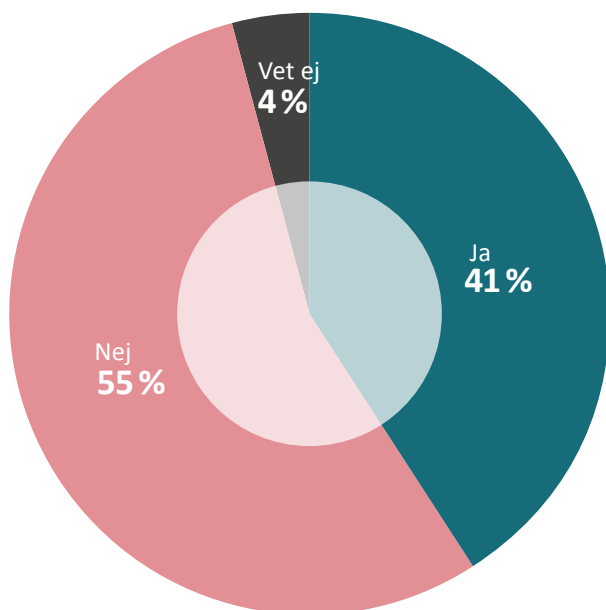
LÖNSAMHETEN ÖKAR

Det finns uppskattningsvis 370 aktiva fintechbolag i Sverige, enligt Copenhagen Fintechs sammanställning, en lägre siffra än de 450 bolag som enligt Tillväxtanalys var verksamma i Sverige 2019¹. De senaste åren har varit utmanande för branschen med hög inflation och en mer återhållsam kapitalmarknad. Den ekonomiska oron har bidragit till att branschen mognat, många bolag i Norden har skiftat fokus från tillväxt till lönsamhet. Ett nytt finansiellt ekosystem har börjat ta form som

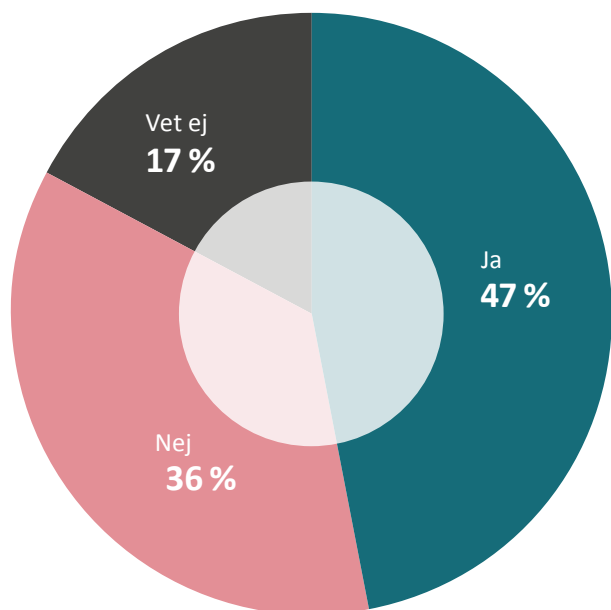
bygger på scaleups, fördjupad kompetens och konsolidering.²

Under det första halvåret 2025 steg de globala investeringarna i fintech med drygt 50 procent jämfört med samma period 2024. Det ska dock noteras att ökningen skedde från en ovanligt låg nivå jämfört med åren innan.³ I Europa ökade investeringarna i fintech med 23 procent jämfört med första halvåret 2024.⁴

Har kapital tagits in under 2025?



Är ni i behov av att ta in kapital under det närmsta året?



Andel bolag som har tagit in kapital över tid

ÅR 2021

52%
tog in kapital

ÅR 2022

47%
tog in kapital

ÅR 2023

45%
tog in kapital

ÅR 2024

48%
tog in kapital

ÅR 2025

41%
tog in kapital

¹ Tillväxtanalys (2021) "Svensk Fintech"

² Copenhagen Fintech (2025) "Nordic Fintech Report"

³ Innovate Finance (2025) "H1 2025 Fintech investment landscape"

⁴ Finch Capital (2025) "State of European Fintech 2025"

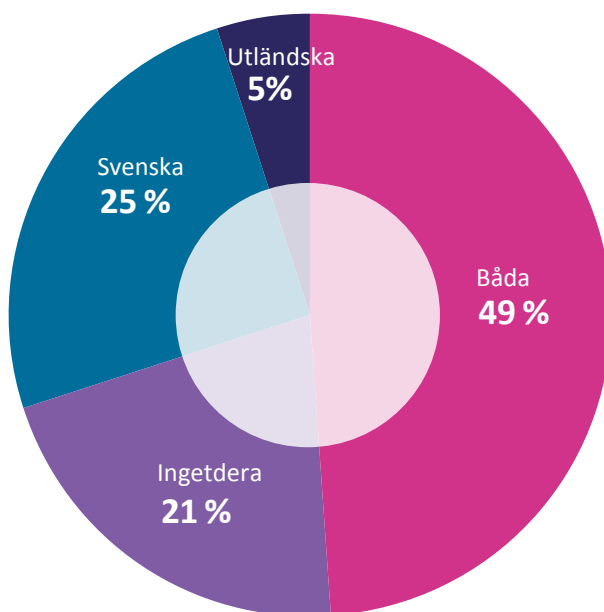
I Sverige har 41 procent av bolagen tagit in kapital under 2025, jämfört med 48 procent året innan. Det är den lägsta siffran sedan SweFinTech började mäta medlemmarnas kapitalintag och 28 procent av bolagen anser att kapitalanskaffning är deras största utmaning. Att det gått trögare på kapitalmarknaden reflekteras även i annan statistik, kapitalintaget för fintechbolag i Norden var det lägsta på fem år under första halvåret 2025 enligt Finch Capital.⁵ Det kan vara en indikation på att investerare har varit avvaktande under lågkonjunkturen samt att villkoren för finansiering har skärpts.

Det låga kapitalintaget kan också signalera att bolagens resa mot lönsamhet fortsätter. 45 procent av bolagen är lönsamma, en ökning med 13 procentenheter jämfört med året innan. Årets kapitalintag reflekterar även väl det behov bolagen angav i förra årets rapport, där 40 procent av bolagen angav att de behövde ta in kapital under 2025.

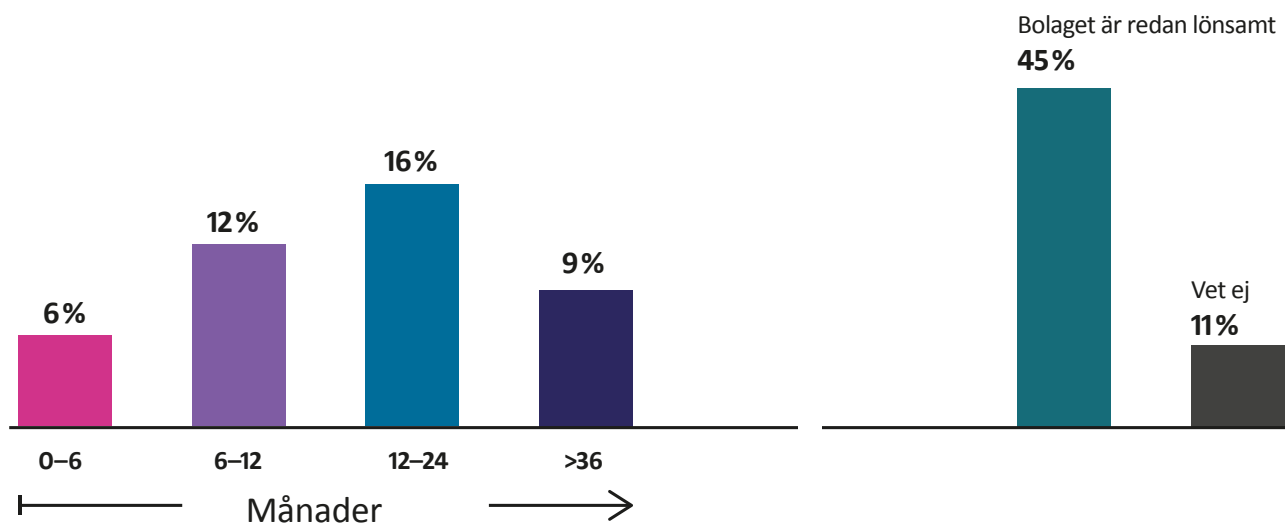
För de bolag som inte är lönsamma varierar längden på deras runway, det vill säga hur länge de klarar sig utan kapital. Drygt 12 procent av bolagen kan klara sig upp till ett år utan inflöde av kapital medan andelen bolag som kan klara sig i tre år eller mer har sjunkit från 12 procent till 9 procent. 46 procent behöver ta in nytt kapital det kommande året.

Hälften av bolagen har tagit in kapital från både svenska och utländska investerare. Utländska investerare kan vara en viktig pusselbit för att säkra tillväxtkapital, eftersom den svenska kapitalmarknaden är relativt liten när det kommer till större kapitalrundor.

Har ni tagit in kapital från svenska eller utländska investerare?



Om bolaget inte får in nytt kapital, hur länge kan ni fortsätta att bedriva er verksamhet?

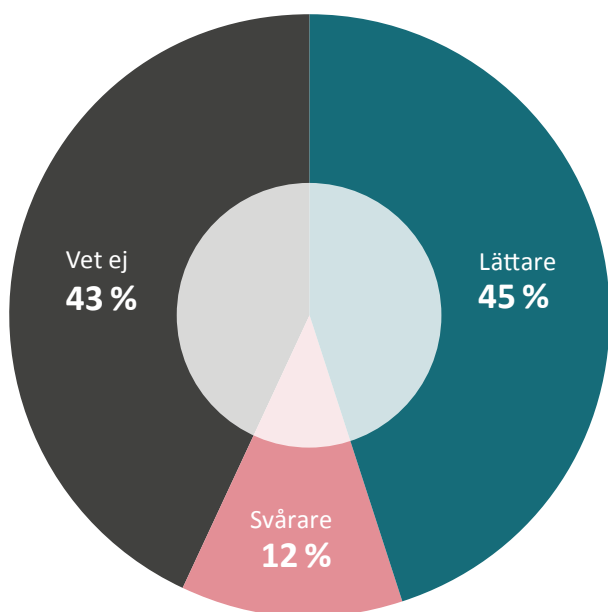


⁵ Finch Capital (2025) "State of European Fintech 2025"

REKRYTERINGSTAKTEN SAKTAR NER

Den försiktiga ökning som syntes i rekryterings-
takten förra året är utraderad. Knappt hälften av
bolagen har utökat personalstyrkan det senaste
året, vilket är en minskning med 13 procentenheter
jämfört med föregående år. Samtidigt har en
lägre andel av bolagen behövt säga upp personal,
16 procent av bolagen har minskat på personal-
styrkan, en minskning med sju procentenheter.

**Har det blivit lättare eller svårare att
rekrytera relevant personal under 2025?**

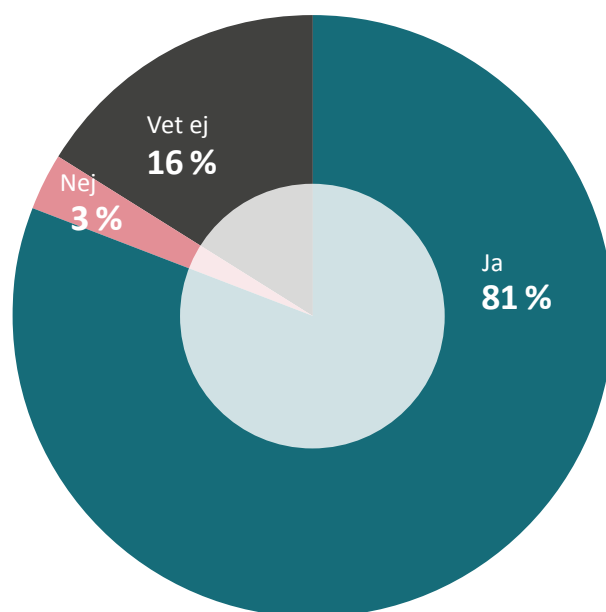


Nästan hälften av bolagen anser att det blivit
lättare att rekrytera relevant kompetens under
2025. Det har varit störst efterfrågan på kom-
petenser inom sälj och programmering, följt av
IT-kompetens.

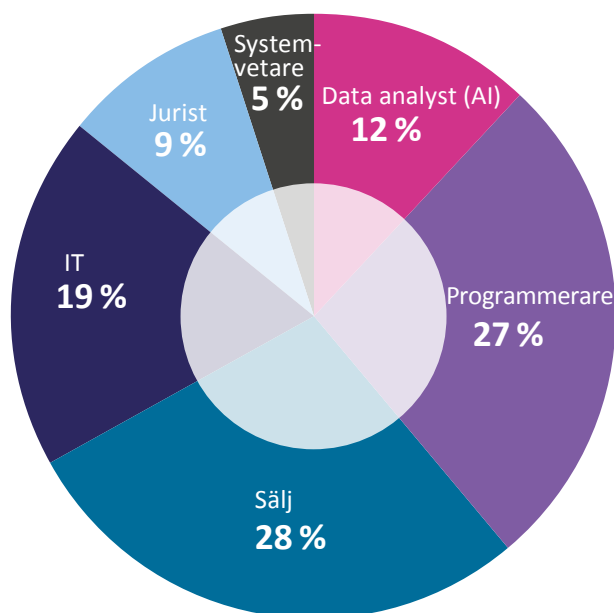
Andelen som lämnat personalstyrkan oförändrad
har samtidigt dubblerats, vilket tyder på en avväk-
tande position hos bolagen.

Det finns tecken på en viss optimism, 81 procent
av bolagen är i behov av att nyanställa under 2026,
vilket är en ökning med åtta procentenheter från
föregående år.

Är ni i behov av att nyanställa under 2026?



Vilken kompetens har ni utökat med?



NÅGRA ORD OM KAPITALMARKNADEN OCH FINTECHBRANSCHENS UTVECKLING

Lars Sjögren, ordförande i NFT Ventures AB

Hur skulle du beskriva tillgången på kapital för svenska fintechbranschen just nu?

Min bild är att kapital absolut funnits under 2025, men att det är betydligt mer krävande att få tag i än tidigare. Det är slut på kapital som jagar berättelser; nu jagar kapitalet bevis. Bolag som kan visa verklig kundnytta, sund ekonomi och kontroll på risk och regelefterlevnad kan fortfarande resa pengar på hyggliga nivåer men processen är mer krävande och tar längre tid.

Efter ett par tuffa år, hur är tillgången på riskkapital för svensk fintech? Hur viktigt är Venture Capital (VC) för svenska bolag?

VC är fortsatt centralt, särskilt för bolag med internationella ambitioner, men rollen har förändrats. Under 2025 har VC varit mer som en del av en hel kapitalstrategi än som den enda lösningen. Många bolag kombinerar VC med strategiska investerare, partnerskap och ibland venture debt.

Vilka skillnader investeringsmässigt ser du globalt, i Norden och nationellt i Sverige?

Globalt, framför allt i USA, finns fortfarande en större riskaptit och större tickets, även om den amerikanska marknaden är mer rationell än för några år sedan. Norden och Sverige är mer försiktiga, men också mer strukturerade. Svenska bolag håller generellt hög kvalitet i teknik, styrning och regelefterlevnad, vilket är en styrka inför 2026. Samtidigt är den svenska kapitalmarknaden relativt liten när det gäller större tillväxtrundor, vilket gör att bolag som siktar högt ofta behöver bli internationellt relevanta tidigt både kommersiellt och i sin investerarstory.

Finns det några särskilda områden inom fintech där investeringsviljan är särskilt stor?

Under 2025 har kapital sökt lösningar som löser verkliga problem, inte "nice-to-have". Intresset är starkt inom B2B-betalningar, treasury och working

capital, bedrägeri- och riskhantering samt regtech och compliance-automation där nyttan är konkret och mätbar. Embedded finance är fortfarande attraktivt, men bara när distributionen är verklig och affärslogiken håller. AI är i princip överallt, men i min erfarenhet är det sällan ett investeringscase i sig, det måste vara AI kombinerat med unik data, tydliga arbetsflöden och bevisad effekt.

Fintechbranschen sägs ha mognat, med mer fokus på scaleups än startups, stämmer det och hur påverkar det kapitaltillgången?

Det stämmer i stort sett. 2025 var ett tydligt scale-up år. Kapitalet har hellre gått till bolag som redan visat product/market fit och som kan skala med kontroll än till tidiga experiment. För startups betyder det mindre rundor, tydligare krav och snabbare behov av intäkter. För scaleups finns kapital, men ribban är högre: investerare vill se lönsamhetslogik, robust organisation och en trovärdig väg till exit.

Fler affärer men med mindre summor. Håller du med och vad betyder det?

Ja, absolut. Det var en tydlig trend under 2025. Investerare sprider sin risk genom fler investeringar, men i mindre trancher och med tydliga milstolpar. För bolagen innebär det större fokus på kapitaldisciplin, tätare uppföljning och ett mer professionellt arbetssätt kring KPI och scenarioanalys. Det ställer högre krav på ledning och styrelse, men leder också till bättre bolag.

Hur skulle du beskriva investeringsviljan i svensk fintech just nu?

Försiktigt positiv, men kompromisslös. Det finns en vilja att investera i svensk fintech, men bara i bolag som är tydliga i sin positionering, har kontroll på risk och regelefterlevnad och visar att de kan exekvera även i tuffare tider. En del portföljer med äldre fintechinvesteringar med återställda värderingar kan nog komma ut på marknaden. Sverige har alla förutsättningar att fortsätta leverera starka fintechbolag, men i 2026 krävs professionalism från dag ett.

FINTECHKONSOLIDERING – MOGNAD, EXITVÄG ELLER SLUTET PÅ INNOVATION?

Alexis Kopylov, VD DBT

Under det senaste decenniet har bankutmanare och fintechbolag drivit utvecklingen mot mer användarvänliga, transparenta och datadrivna finansiella tjänster. Samtidigt har bankerna minskat sin fysiska närvaro, vilket har ökat behovet av digitala kundresor. Här har utmanarna haft ett tydligt försprång, med snabbare utvecklingscykler och lösningar som från början är byggda för digital användning.

Bankverksamhet är i grunden en fråga om skala, och marknaden går nu in i en ny fas där flera utmanare förvärvas eller integreras i större koncerner. Det är ett tydligt tecken på mognad. Utmanarna har bevisat sin relevans, byggt lösningar som fungerar i stor skala och skapat tekniska infrastrukturer som etablerade institutioner nu vill ta del av. Konsolideringen förändrar marknaden i takt med att entreprenöriell snabbhet möter institutionell stabilitet.

Vi har själva nyligen upplevt denna utveckling. Sedan vi tidigare i år blev en del av NOBA Bank Group har vi stärkt vår finansieringsplattform. Partnerskapet har bland annat tillfört större skala och en ny finansieringsstruktur som möjliggör större lånebelopp, längre löptider, mer flexibla amorteringsstrukturer och en lägre finansieringskostnad som gör det möjligt att erbjuda mer konkurrenskraftig prissättning.

Kundvärdet som avgörande faktor

För kunder kan konsolidering innebära ökad trygghet, stabilare prissättning och tillgång till ett bredare utbud av finansiella tjänster inom ett och samma ekosystem. Samtidigt har fintechsektorn förändrat kundernas förväntningar: tydlig prissättning, enkel onboarding och tjänster som är utformade utifrån kundens behov snarare än interna processer.

Balansen mellan mognad och innovation

När ett fintechbolag blir en del av en större struktur uppstår en känslig balans. Entreprenöriella bolag drivs av snabbhet och förmågan att fatta beslut

med begränsad information, medan stora organisationer ofta styrs av processer, riskramverk och regulatoriska strukturer. Om utmanarna behåller tydliga mandat, dedikerade team och en kultur

som uppmuntrar experimenterande kan innovationen fortsätta utvecklas med ännu större genomslag tack vare starkare resurser och stabilitet. Men om integrationen leder till för stark centralisering finns risken att den innovation som skapade värdet från början går förlorad. Konsolidering i sig är alltså inte problemet, utmaningen ligger i hur den genomförs.

Konsekvenser för svenska SMEs

För små och medelstora företag kan konsolidering både stärka och försvaga marknadsförutsättningarna. Om innovationen fortsätter kan utvecklingen leda till bättre produkter, större transparens och förbättrad tillgång till kapital. Men om marknadsdynamik minskar finns risken att landskapet blir mer likriktat och att alternativen blir färre. Vi ser redan denna utveckling i det svenska finanslandskapet. Under det senaste året har flera fintechbolag förvärvats av större institutioner. Konsolidering blir ett naturligt steg när fintechbolag mognar och finansiella institutioner vill kombinera innovation med skala.

När den fungerar som bäst kan konsolidering skapa ett starkare ekosystem för växande företag genom att kombinera utmanarnas innovationskraft med etablerade institutioners finansiella styrka. Att upprätthålla ett levande innovationsklimat blir därför avgörande för att Sveriges SMEs ska kunna fortsätta växa. Framåt tror jag också att vi kommer att se fler intressanta partnerskap och förvärv i takt med att sektorn fortsätter att mogna och nya samarbeten uppstår.



KVALIFICERADE PERSONALOPTIONER BÖR VARA TILLGÄNGLIGA FÖR FINTECHBOLAG

Personaloptioner är en förmån där anställda får förtur att köpa aktier i bolaget till ett förmånligt pris. Det är ett vanligt verktyg som används av startupbolag för att attrahera och behålla talanger eftersom det ofta är svårt att konkurrera lönemässigt med etablerade aktörer. Två tredjedelar av fintechbolagen använder personaloptioner. Traditionella personaloptioner är vanligast, följt av teckningsoptioner.

Traditionella personaloptioner beskattas som tjänsteinkomst och inkluderar därför arbetsgivaravgifter. Det finns dock en mer förmånlig form av personaloptioner, så kallade kvalificerade personaloptioner. Beskattningen sker först när aktien säljs och beskattas dessutom som kapitalinkomst, vilket innebär en lägre skattesats. Kvalificerade personaloptioner är tänkta att utnyttjas av mindre startupbolag men tyvärr är omfattningen av branscher som får utnyttja kvalificerade personaloptioner begränsad och finansbranschen är exkluderad från att utnyttja dem⁶. Det innebär att fintechbolag har svårare att konkurrera om efterfrågad kompetens jämfört med techbolag inom andra sektorer. Det är ett stort konkurrensproblem och SweFinTech kommer fortsatt att driva för att finanssektorn ska inkluderas i det kvalificerade personaloptionssystemet.

Vilka incitamentsprogram använder ni?



FAKTA

Personaloptioner

Personaloptioner är ett nyckelverktyg för att attrahera och behålla talanger, särskilt för att kunna konkurrera om kompetens internationellt då det ofta erbjuds av utländska bolag.

⁶ PWC (2023) "Personaloptioner i startups – hur fungerar det?"

SPAR- OCH INVESTERINGSUNIONEN (SIU) ÄR EN MÖJLIGHET FÖR FINTECHBRANSCHEN

I mars 2025 presenterade EU-kommissionen ett förslag på en Spar- och investeringsunion (SIU). Förslaget bygger vidare på kapitalmarknadsunionen med ett breddat fokus som utöver investeringar inkluderar sparande. Syftet med förslaget är att öka européernas sparande på börsen eftersom många européer, till skillnad från svenskar, sparar på banken. Det ger låg avkastning samtidigt som europeiska bolag går miste om kapital som kan driva innovation framåt.⁷

Arbetet har redan börjat och Kommissionen har lämnat ett förslag på en europeisk modell för investeringssparkonton, inspirerade av Sverige.⁸ Det är ett positivt exempel på hur Sveriges starka kapitalmarknad kan visa vägen för effektiva verktyg som underlättar och förenklar konsumenters börssparande.

SIU är del av en bredare ambition att förbättra EU-medborgarnas finansiella kompetens samt förståelse över sin ekonomi och dess förutsättningar. EU-kommissionen har även lagt ett förslag om öppna finansiella tjänster (FiDA), där konsumentens rätt att dela och flytta sin finansiella data är tänkt att göra finansmarknaden mer innovativ, konkurren utsatt och skräddarsydd. Om genomförandet av både SIU och FiDA blir framgångsrika kan de framhäva varandra och bidra till att EU närmar sig målet om att öka tillväxten och förbättra sin konkurrenskraft.



⁷ European Commission (2025) "Communication on the Savings and Investments Union"

⁸ European Commission (2025) "Savings and Investment Accounts"

A man with a beard and short brown hair is speaking into a yellow microphone. He is wearing a dark blue button-down shirt and a yellow lanyard with the text "SWEDISH FINTECH ASSOCIATION" repeated. The microphone has a logo of a cluster of dots. In the foreground, there are several yellow disposable cups with the same dot logo, and a glass of water. The background is dark and out of focus.

02.

POLICY & REGLERINGAR

POLICY OCH REGLERINGAR

Det har varit ännu ett år med en tung regulatorisk börda för fintechbranschen. Arbetet med att säkerställa att bolaget följer cybersäkerhetskrav, efter att förordningen Digital operativ motståndskraft, Digital Operational Resilience Act (DORA), började gälla i januari 2025, kräver mycket av bolagen. Samtidigt pågår ett intensivt arbete med implementeringen av penningtvättsförordningen, Anti-Money Laundering Regulation (AMLR), som börjar gälla skarpt sommaren 2027.

I slutet av 2025 nådde EU-parlamentet och rådet en överenskommelse kring tredje betaltjänstdirektivet, Payment Service Directive 3 (PSD3), och betaltjänstförordningen, Payment Service Regulation (PSR), vilket är ett viktigt steg mot en mer öppen och motståndskraftig inre marknad för betalningar.⁹

Förhandlingen om förordningen för öppna finansiella tjänster, Financial Data Access Regulation (FiDA), fortsätter efter ett turbulent år. I februari 2025 kom uppgifter om att förslaget riskerades

dras tillbaka men efter intensiva diskussioner ligger FiDA kvar på bordet och trilogförhandlingar pågår ännu.¹⁰

Samtidigt har Markets in Crypto-Assets Regulation (MiCA) börjat gälla och ett ställningstagande från Europeiska Bankmyndigheten (EBA) klargör att Crypto Asset Service Providers (CASP) som hanterar E-pengatokens behöver söka tillstånd som betalningsinstitut enligt PSD2.¹¹

Parallellt med detta pågår ett frenetiskt förenklingsarbete inom EU, de så kallade omnibuspaketen, som är tänkta att förenkla existerande regelverk för att minska regelbördan för europeiska bolag och stärka dess innovations- och konkurrenskraft.

I Sverige har regeringen valt att gå i motsatt riktning. I stället för regelförenklningar har regeringen infört striktare regler, bland annat ett krav om banktillstånd för att ge ut och förmedla konsumentkrediter.



9 European Parliament (2025) "Payment services deal: More protection from online fraud and hidden fees"

10 Đurić, Miroslav & Ritter-Döring, Verena (2026) "Fintech Outlook 2026: Key trends to look out for" Taylor Wessing

11 EBA (2025) "EBA publishes No Action letter on the interplay between Payment Services Directive (PSD2/3) and Markets in Crypto-Assets Regulation (MiCA)"

POLICYFÖRSLAG

Ett Open Finance-regelverk bör införas och inkludera en bred flora av finansiella tjänster för att öppna upp för mer konkurrens på den finansiella marknaden.

FiDA, EU:s ramverk för öppna finansiella tjänster, är fortfarande i trilogförhandlingar mellan Kommissionen, Ministerrådet och Europa Parlamentet.

Inför ett skuld- och kreditregister för att stärka konsumentskyddet på konsumentkreditsmarknaden.

Trots ett tillkännagivande från Riksdagen och efterfrågan bland myndigheter har regeringen valt att inte gå vidare med ett skuld- och kreditregister.

Rätten till bankkonto för fintechbolag måste stärkas.

Det bör vara ett krav att bankerna skriftligen ska rapportera anledningarna till att fintechbolag de-riskas. Bolagen bör även ha rätt att överklaga beslutet till Finansinspektionen (FI).

Problemet kvarstår och debatten har främst fokuserat på konsumenters rätt till betalkonto. Även om FI nu har fått i uppdrag att ta fram vägledning om avvägningen mellan rätten till konto och penningtvättsregelverket, saknas fortfarande ett tydligt fokus på företagskonton för finansiella aktörer.¹²

Konkurrensverket bör utreda konkurrensen på finansmarknaden.

SweFinTech vill att konkurrensverket får tydligare verktyg att göra branschspecifika utredningar och utreder konkurrensen på finansmarknaden.

I slutbetänkandet av utredningen *SOU 2025:22 – Förbättrad konkurrens i offentlig och privat verksamhet* föreslås utvidgade befogenheter för Konkurrensverket att utreda konkurrensproblem och besluta om konkurrensfrämjande åtgärder.

Regeringen bör aktivt främja svensk fintech.

Regeringen bör aktivt verka för att främja svenska fintechbranschen på de sätt som är möjliga. Det kan vara genom förenklade och tydligare regelverk, tillgång till god dialog med tillsynsmyndigheter och riktat ekonomiskt stöd när det behövs.

Regeringen har gett myndigheter i uppdrag att förbättra deras vägledning. SweFinTech har nu en löpande dialog med Integritetsskyddsmyndigheten om att bolag kan ansöka till deras regulatoriska sandlåda och har även blivit inbjudna att ge inspel till FI:s nya innovationskompass.

¹² Regeringen (2026) "Ny vägledning ska ge fler tillgång till grundläggande banktjänster"

Fler aktörer bör inkluderas i arbetet att framtidssäkra den finansiella infrastrukturen.

För att framtidssäkra den finansiella infrastrukturen är det viktigt att fler aktörer än de traditionella bankerna inkluderas i dialogen samt ges tillgång till den färdiga infrastrukturen.

Till följd av ändringar i EU:s Finalitydirektiv fick betalnings- och e-pengainstitut under våren 2025 möjlighet att delta i avvecklingssystem, t ex RIX-INST, om tillgångskraven uppnås. Bankgirot öppnade upp för nya deltagare under hösten 2025.

FI bör införa en regulatorisk sandlåda för att främja innovation på finansmarknaden.

I juni 2024 släppte FI en rapport där myndigheten återigen sa nej till en regulatorisk sandlåda.

Ge bättre tillgång till vägledning från tillsynsmyndigheter i regelefterlevnadsarbetet samt under tillståndsprocesser.

Istället för en regulatorisk sandlåda har FI inlett arbetet med en Innovationskompass. Den går ut på att ge vägledning genom strukturerad dialog med finansbranschen om regelverk där branschen efterfrågat vägledning. SweFinTech välkomnar initiativet men betonar att kompassen inte ersätter en sandlåda, då den saknar möjligheten att testa en verksamhet operativt.

Inkludera finansmarknader i systemet med kvalificerade personaloptioner.

Finansmarknaden är fortsatt exkluderad från att använda kvalificerade personaloptioner, som till skillnad från vanliga personaloptioner inte beskattas som lön.

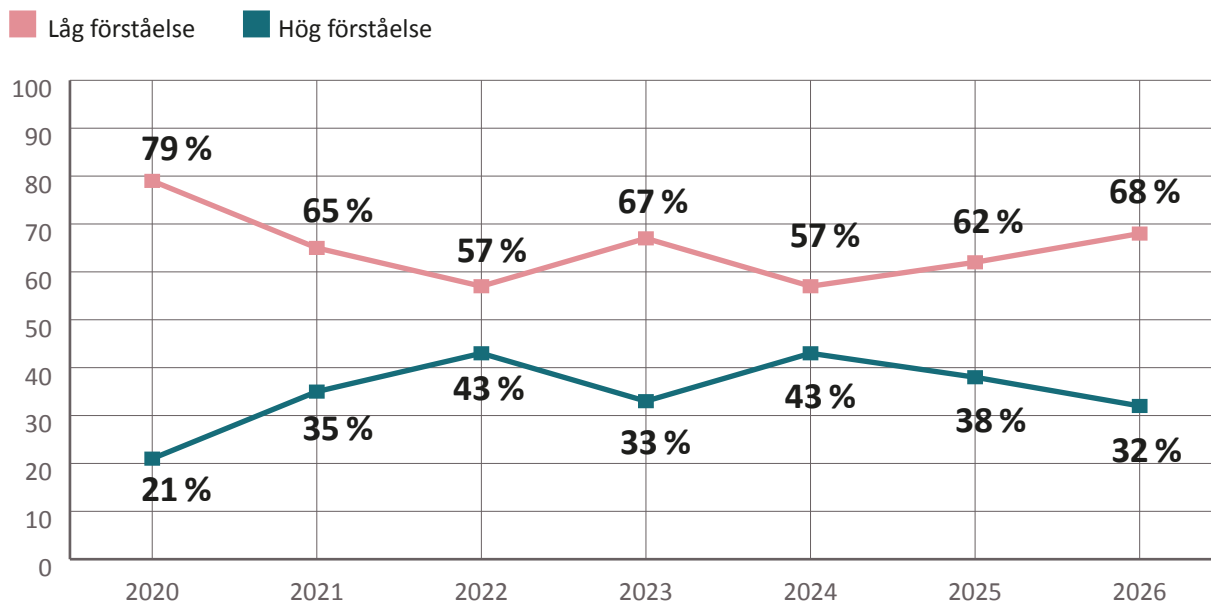
EU-kommissionens förslag om realtidsbetalningar inom eurozonen bör börja gälla omgående även i Sverige och svenska lagstiftare bör tillgodose samma möjlighet till realtidsbetalningar i svenska kronor.

EU-förordningen Instant Payment Regulation (IPR), som kräver att banker ska kunna skicka och ta emot omedelbara betalningar, har gällt i eurozonen sedan oktober 2025, men ännu finns inget krav för omedelbara betalningar i svenska kronor. Riksbanken har dock öppnat upp infrastrukturen RIX-INST för fler betalningar utöver Swish, vilket möjliggör omedelbara konto-till-konto-betalningar, men intresset bland bankerna har hittills varit svalt.

FÖRSTÅELEN FÖR BRANSCHEN FORTSÄTTER ATT MINSKA

Den upplevda förståelsen för branschen hos beslutsfattare fortsätter att minska. 68 procent svarar att förståelsen är låg, det är en försämring med sex procentenheter jämfört med 2025. Sådana låga nivåer har inte setts sedan 2020.

Hur upplever ni förståelsen för den svenska fintechbranchen hos politiker och beslutsfattare i Sverige?



KOSTNADEN FÖR REGELEFTERLEVNAD HAR ÖKAT ÖVER TID

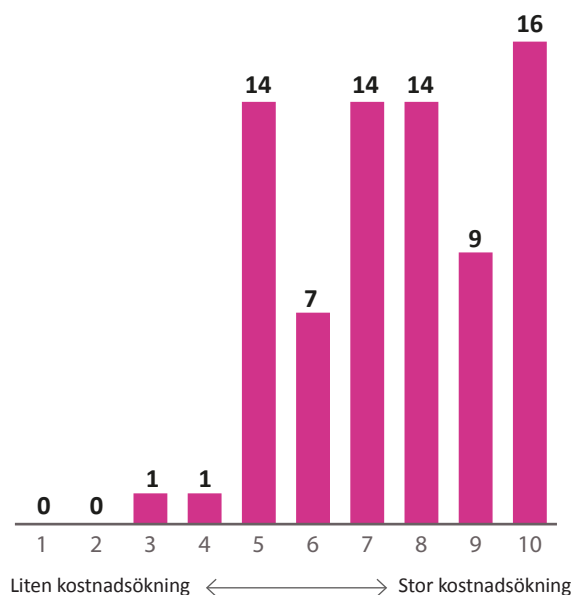
81 procent av bolagen anser att regelbördan är betungande, vilket ligger i linje med tidigare år. Regelverket mot penningtvätt och finansiering av terrorism (AML/CTF) har fortsatt stor påverkan på bolagen men för första gången sedan SweFinTech börjat mäta kniper det inte förstaplatsen. Istället tar regelverk för IT & informationssäkerhet topplaceringen, hela 81 procent anser att det har en stor påverkan på bolaget, en ökning med 22 procentenheter från föregående år. I kategorin ingår bland annat DORA, ett regelverk som började gälla



2025 och vars rapportering visat sig vara både komplext och betungande. Samtidigt anser 69 procent att GDPR påverkar verksamheten, vilket är en ökning med tio procentenheter från föregående år.

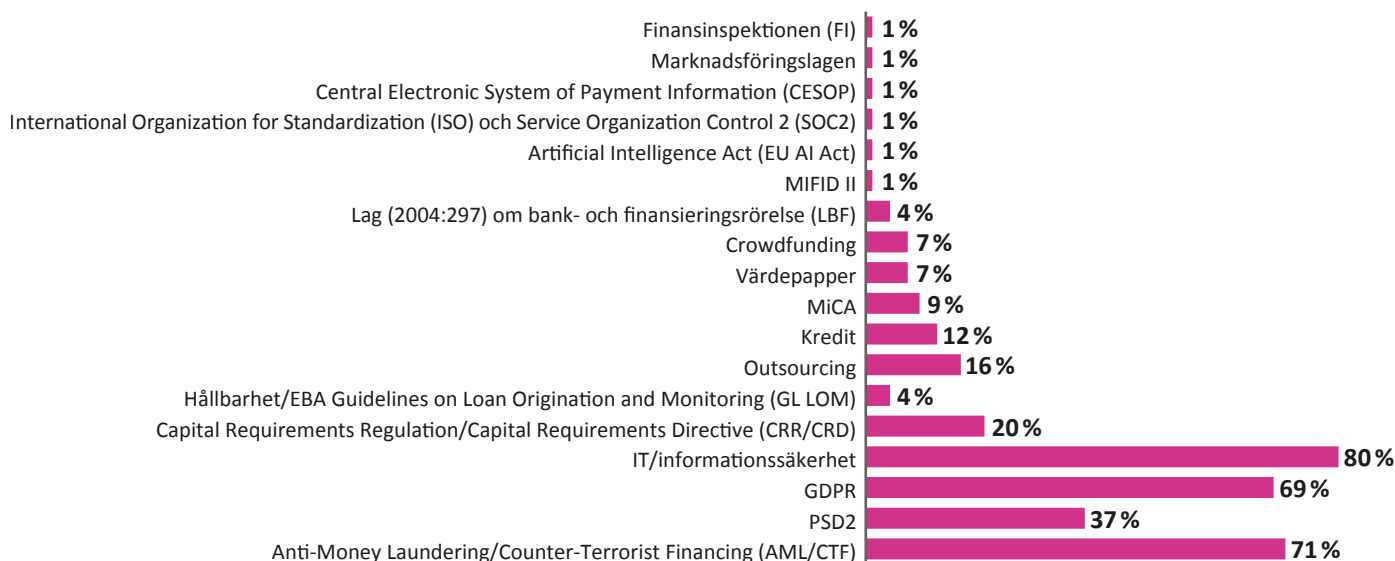
Har kostnaden ökat över tid avseende regelefterlevnad?

Bolagen fick värdera kostnadsökningen på en skala från 1 till 10.



Vilket eller vilka regelverk har störst påverkan på ert bolags verksamhet?

Fintechbolagen fick möjlighet att kryssa för flera alternativ.



REGELBÖRDAN RISKERAR ATT KVÄVA INNOVATION

Det höga regulatoriska trycket har gjort att kostnaden för regelefterlevnad ökat över tid. 71 procent av bolagen anser att de haft höga kostnadsökningar till följd av regeltrycket och en femtedel av bolagen anser att regelbördan är deras största utmaning.

På senare tid har det kommit en våg av förslag som kan innebära en ökad rapporteringsbörda för svenska fintechbolag. Till exempel ökar förekomsten av dubbelrapportering, där bolagen ska rapportera mer eller mindre samma data till flera olika myndigheter. Det gäller bland annat de nya reglerna SOU 2025:60 "En starkare fondmarknad" och promemorian "Stickprovsinsamling av hushållens skulder".

Det förekommer även en överimplementering, så kallad goldplating, av EU-regelverk. Regeringen har drivit igenom ett striktare tillståndskrav för konsumentkreditförmedlare än resten av EU och lagt fram ett förslag på en ny konsumentkreditlag som inkluderar ett kontantinsatskrav på köp-nu-betala-senare-tjänster, ett krav som inte finns med i det nya konsumentkreditdirektivet.

Regelbördan och utökade rapporteringskrav riskerar att skapa höga inträdesbarriärer för nya fintechbolag. En allt större del av regelefterlevnadsansvaret skjuts i praktiken över på köparna av fintechbolagens tjänster, vilket riskerar att öka deras upplevda regelefterlevnadsrisk och kostnader kraftigt. Det kan leda till att etablerade aktörer tvekar inför att samarbeta med innovativa bolag i tidiga skeden, oavsett kvalitet eller samhällsnytta. Det hämmar innovation, minskar konkurrensen och riskerar att cementera marknadsstrukturer till förmån för redan dominerande aktörer. För att Sverige även fortsättningsvis ska vara ett ledande fintechland krävs en mer proportionerlig och innovationsvänlig tillämpning av regelverk, där risk hanteras utan att kväva nya affärsmodeller.

EU-kommissionen har lagt fram ett flertal omni-busförslag, bland annat ett om GDPR där stora förändringar och förenklingar av regelverket föreslås. Förhoppningsvis kan regelförenklingarna bidra till både sänkta kostnader och minskad regelbörda för bolagen. Den positiva effekten av detta kan dock minska om regeringen fortsätter att ställa striktare krav på svenska fintechbolag än vad som nödgas i EU-lagstiftning.

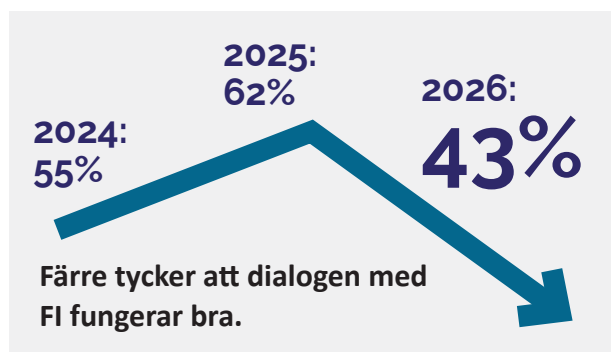


ETT NATIONELLT SKULD- OCH KREDITREGISTER ÄR EN BÄTTRE LÖSNING ÄN STICKPROVSINSAMLING

Regeringen har föreslagit att information om svenskars skuldbeläggning ska inhämtas genom en stickprovsinsamling av uppgifter om hushållens skulder. Uppgifterna föreslås samlas in till Statistiska centralbyråns mikrosimuleringsmodell Fasit med begränsad insyn för allmänheten. Parallellt med detta har regeringen gett Finansinspektionen (FI) ett uppdrag om att samla in liknande statistik om hushållens skulder.¹³ SweFinTech anser att

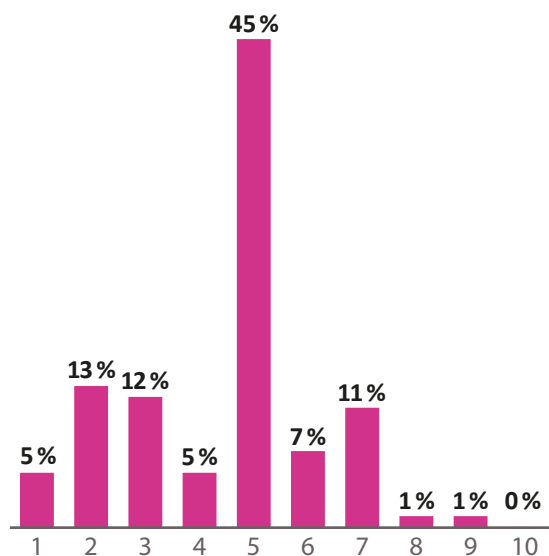
ett nationellt skuld- och kreditregister skulle vara en bättre metod för att skapa en uppfattning om svenskars skuldsättning. Det är ett förslag som SweFinTech har drivit i flera år. Ett sådant register skulle utöver myndigheter även komma företagen till del, som på ett mer ändamålsenligt sätt kan bedöma kunders återbetalningsförmåga och därigenom minska överskuldsättningen. Registret stöds dessutom av en majoritet i riksdagen.

DIALOGEN MED FI FÖRSÄMRAS



Hur upplever ni att FI:s vägledning i regulatoriska frågor fungerar?

Fintechbolagen fick värdera vägledningen på en skala från 1 till 10.



Det har skett en drastisk försämring i den upplevda dialogen med FI. Endast 43 procent av bolagen ger tummen upp, en minskning med nästan 20 procentenheter. Samtidigt anser 75 procent av bolagen att dialog med myndigheten endast skapar ett lågt till medelmåttigt värde.

SweFinTech har länge påtalat att vägledningen hos FI behöver förbättras. 80 procent anser att myndighetens vägledning är medelmåttig eller undermålig. Det är alltså endast en femtedel av bolagen som anser att FI:s regulatoriska vägledning fungerar bra.

Bolagen ger även underkänt när det kommer till myndighetens öppenhet för innovation samt tillämpning av teknikneutralitet i relation till föreskrifter, tillsyn och vägledning. Endast en femtedel anser att FI är öppna för innovation och tillämpar teknikneutralitet. Medan resterande 80 procent anser att FI antingen är medelmåttig eller brister i hänseendet.

53 procent av bolagen står under tillsyn hos FI. 21 procent uppger att de ansökt om tillstånd hos FI eller annan myndighet under 2025.

¹³ Finansdepartementet (2025) "Regleringsbrev för budgetåret 2026 gällande Finansinspektionen"

INNOVATIONSKOMPASSEN GER HOPP OM FÖRBÄTTRING

Efter år av efterfrågan från finansmarknadens aktörer om bättre vägledning, och efter att de blivit omsprungna av Integritetsskyddsmyndighetens (IMY) regulatoriska sandlåda, har FI presenterat en ny arbetsmetod för vägledning, Innovationskompassen.

Målet med kompassen är att tillsammans med branschen skapa förutsättningar för en tydligare, mer användbar och träffsäker vägledning. Arbetet inleds under våren 2026 där FI kommer välja ut ett område för diskussion efter dialog med branschen. Bolagen bjuds sedan in till en referensgrupp där utmaningarna med lagstiftningen diskuteras.¹⁴

Innovationskompassen är inte en regulatorisk sandlåda där bolag får utrymme att testa sin verksamhet i relation till lagstiftningen genom sätta parametrar, utan har ett rådgivande syfte och vägledningen är tänkt att komma hela marknaden till del.¹⁵ SweFinTech tycker det är positivt att Finansinspektionen anstränger sig för att förbättra sin vägledning och hoppas att Innovationskompassen

resulterar i konkret och användbar vägledning som gör det lättare för finansbranschen att navigera i ett komplext regulatoriskt landskap.

Föreningen vill även betona vikten av att innovationskompassen verkligen har ett innovationsfokus. Det kan vara en ny innovativ affärsmodell som belyser tolkningssvårigheter i ett regelverk. Dessa kan fungera som en "spotlight" på områden där vägledning behövs.

Med det sagt tror föreningen fortfarande att en regulatorisk sandlåda à la Storbritanniens tillsynsmyndighet Financial Conduct Authority (FCA) skulle vara värdefullt för den svenska fintechbranschens konkurrenskraft. FCA driver en etablerad regulatorisk sandlåda där både auktoriserade och ännu icke-auktoriserade företag får ansöka om att testa nya finansiella lösningar i liten skala med verkliga kunder. Storbritannien har också den mest väletablerade och framgångsrika fintechmarknaden i Europa.



¹⁴ Finansinspektionen (2025) "FI lanserar ny metod för att identifiera och hantera vägledningsbehov vid innovationer"

¹⁵ Finansinspektionen (2025) "FI lanserar ny metod för att identifiera och hantera vägledningsbehov vid innovationer"

DET BEHÖVS ETT ÖKAT FOKUS PÅ FINTECHBOLAGENS RÄTT TILL BANKTJÄNSTER OCH FINANSIELL INFRASTRUKTUR

Tillgången till bankinfrastruktur och klientmedelsskonton är en existentiell fråga för fintechbolag, särskilt för betaltjänstleverantörer. Det är därför bekymmersamt att en knapp tredjedel av fintechbolagen har drabbats av de-risking. De-risking innebär att fintechbolag nekas att öppna nya bankkonton, får befintliga konton uppsagda eller att deras tjänsteutbud begränsas. Det är framförallt betaltjänstbolag och kryptobolag som drabbats av de-risking, men fenomenet förekommer inom alla verksamhetskategorier.

En genomgående observation är att majoriteten av de drabbade bolagen väljer att inte vidta åtgärder för att överklaga eller ompröva de-risking-beslut. De få som ändå agerar, vänder sig främst till den kontohållande banken eller söker extern legal rådgivning. Dock är effekten av dessa åtgärder marginell; hela 88 procent av de tillfrågade bolagen rapporterar att legal rådgivning, bankkontakt eller myndighetsinsatser inte har förändrat situationen. Detta pekar på en utbredd uppgivenhet och en upplevd ineffektivitet i befintliga processer för att hantera de-risking inom den svenska fintechsektorn.

FAKTA

DE-RISKING

De-risking innebär att ett bolag har haft svårigheter att skapa/behålla en kundrelation med en bank eller hotats med så kallad off-boarding. T.ex. att banken inte längre tillhandahåller ett bolag finansiella tjänster, eller tillhandahåller tjänster i begränsad omfattning.



Debatten har hittills främst fokuserat på konsumenters rätt till betalkonto. FI har nyligen fått i uppdrag att ta fram vägledning om avvägningen mellan rätten till konto och penningtvättsregelverket, men det saknas fortfarande ett tydligt fokus på företagskonton för finansiella aktörer.¹⁶

Förutsättningarna för betaltjänstföretags rätt till konto håller dock på att förbättras. Genom EU:s nya paket för betaltjänster (PSD3 och PSR) skärps nu kraven avsevärt. Enligt de nya reglerna ska bankers beslut om tillgång till banktjänster vara objektiva, icke-diskriminerande och proportionerliga. Det innebär att banker inte längre kan neka tillgång med svepande hänvisningar till penningtvätt utan att konkret kunna bevisa en hög risk i det enskilda fallet. Det är nu kritiskt att Sverige proaktivt implementerar dessa skärpningar för att säkerställa att banksektorn inte använder AML-regelverket som ett verktyg för att begränsa innovation och konkurrens.

Det bör vara ett lagstadgat krav att banker som nekar eller avslutar en affärsrelation med ett fintechbolag ska lämna en utförlig, skriftlig motivering baserad på en individuell riskbedömning. Vidare måste fintechbolag ges en reell rätt att överklaga sådana beslut till FI för en snabb och oberoende prövning.

¹⁶ Regeringen (2026) "Ny vägledning ska ge fler tillgång till grundläggande banktjänster"

BRISTANDE FUNKTIONALITET I DEDIKERADE GRÄNSSNITT ÄR ETT PROBLEM FÖR BETALTJÄNSTBOLAG

Sedan PSD2 lanserades har en återkommande kritik från fintechbolag varit att bankernas dedikerade gränssnitt, så kallade API:er, brister i funktionalitet.¹⁷ Sju år efter att direktivet trätt i kraft brottas många svenska fintechbolag fortfarande med problem.

54 procent anser att kvaliteten på API:erna är dålig eller medelmåttig. Endast en dryg femtedel anser att API:erna håller en god kvalitet. Det vanligaste problemet är avsaknad av funktionalitet i API:erna, vilket kan innebära att de inte uppfyller tekniska krav. Vidare framhålls långsamma svarstider från bankernas supportfunktioner, instabilitet i systemen (tillfälliga eller långvariga driftstörningar), bristfällig teknisk dokumentation samt problem med kundautentisering som betydande hinder för en effektiv användning av PSD2 API:er.

Trots dessa brister väljer hälften av fintechbolagen att inte använda API:er från utländska institut. Bland den fjärdedel som gör det, anser en majoritet att det inte finns någon märkbar kvalitetsskillnad jämfört med svenska API:er. Att använda utländska gränssnitt löser därav inte problemet utan kvaliteten på API:erna måste förbättras inom hela EU.

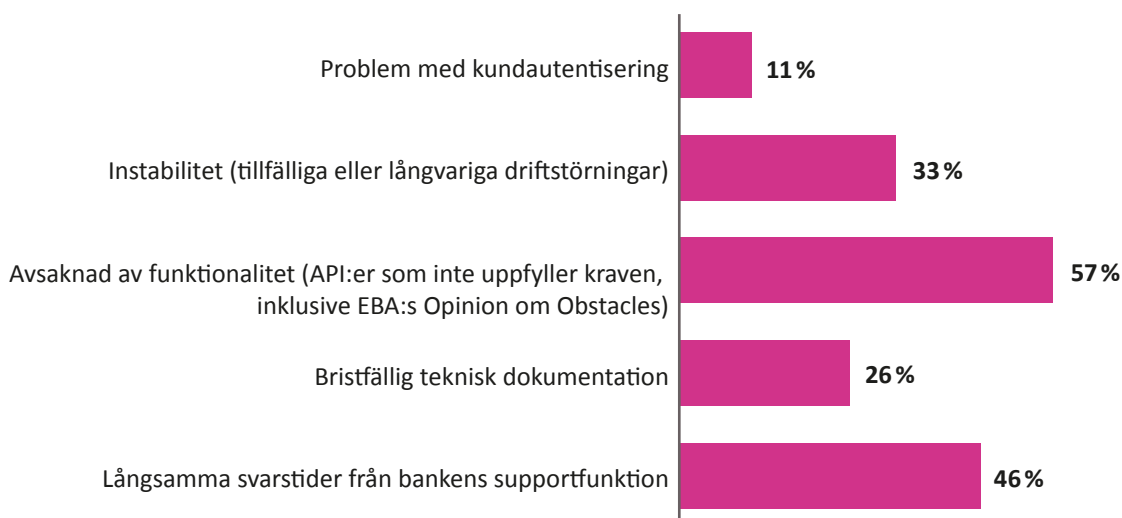
Effektiviteten i FI:s försök att åtgärda problemen har hittills upplevts som begränsad. Endast fem procent av bolagen har valt att rapportera problem med PSD2 API:er till FI. Av dessa upplevde tre fjärdedelar dialogen och bemötandet från myndigheten som medelmåttigt, och liknande siffror gäller för dess försök att åtgärda de rapporterade problemen. Det tyder på att FI inte fullt ut har kunnat adressera de operativa utmaningarna med PSD2 API:er.

FAKTA

PSD3/PS

EU-kommissionens förslag om en ny betaltjänstförordning (PSR) och ett nytt betaltjänstdirektiv (PSD3) presenterades i juni 2023 som en uppföljning på det andra betaltjänstdirektivet (PSD2). PSD2 har brottats med ett antal problem, bland annat ojämn implementering inom EU, och undermåliga API:er. Den nya förordningen ställer skarpare krav på API:erna och ämnar samtidigt harmonisera implementeringen av open banking på EU-nivå.

Om ni har stött på utmaningar, vilka av följande är de mest påtagliga?



¹⁷ Mansour, Osama (2025) "The platformization of banking in Sweden".

BETALTJÄNSTFÖRORDNINGEN STÄLLER STRIKTARE KRAV PÅ API:ERS KVALITET

Välfungerande standardiserade API:er (Application Programming Interfaces) är avgörande för att Fintechbolag ska kunna leverera högkvalitativa, innovativa och kontinuerliga tjänster till sina kunder. Att API:er har brustit i kvalitet sedan PSD2 implementerats är ett konkurrensproblem.

SweFinTech hoppas att den nya betaltjänstförordningen (PSR) kommer att förbättra förutsättningarna för svenska betaltjänstbolag. PSR innehåller tydligare krav på API:ers funktionalitet, inklusive en lista med konkreta exempel på

funktionalitetsbrister och hinder som inte får förekomma. För att regelverket ska få effekt krävs dock en ordentlig tillsyn som påtalar brister och utfärdar sanktioner när problem inte åtgärdas. En vanligt förekommande kritik bland fintechbranschen har varit att tillsynen av PSD2 har varit bristfällig och ojämn samt att tillsynsmyndigheter saknar den kompetens som krävs för att förstå tekniskt komplexa brister i de API:er som tillhandahålls av bankerna.¹⁸ Det är något som måste åtgärdas om PSR ska få den effekt om ökad innovation och konkurrens på betalningsmarknaden som EU önskar.

UTAN OMEDELBARA BETALNINGAR TAPPAR SVERIGE I KONKURRENSKRAFT

Riksbanken öppnade upp för fler betalningar utöver Swish att avvecklas i systemet för omedelbara betalningar, RIX-INST, i november 2024.¹⁹ Intresset har dock varit mycket svalt hos de svenska bankerna. Det innebär att det fortsatt inte går att genomföra en omedelbar betalning direkt från ditt bankkonto, trots att det är tekniskt möjligt. Samtidigt finns det redan en bredd av alternativ för omedelbara betalningar i våra grannländer och Sverige hamnar allt mer på efterkälken.²⁰

RIX-INST bygger på Europeiska centralbankens avvecklingssystem TIPS. Riksbanken arbetar för närvarande med att möjliggöra omedelbara betalningar mellan valutor och landsgränser genom projektet TIPS Cross Currency. Initiativet har potential att skapa en mer sammanhängande betalningsmarknad i Europa. Konto-till-kontobetalningar bidrar dessutom till att minska beroendet

av amerikanskägd betalkortsinfrastruktur för gränsöverskridande betalningar. Utöver detta arbetar ett flertal europeiska motsvarigheter till Swish med att möjliggöra smidiga omedelbara betalningar över landsgränser.²¹ Den europeiska betalningsmarknaden blir allt mer sammansvetsad och det är beklagande att svenska konsumenter och företag idag står utanför denna utveckling.

Om svenska banker inte frivilligt vill ansluta sina betalkonton till RIX-INST krävs lagstiftning för att säkerställa samma villkor för svenska konsumenter och företag som resten av Europa. Regeringen bör snarast ställa krav på omedelbara betalningar i svenska kronor, likt kravet som ställs för euro i förordningen om omedelbara betalningar. Det skulle stärka både motståndskraften och innovationen på den svenska betalmarknaden.

¹⁸ Mansour, Osama (2025) "The platformization of banking in Sweden"

¹⁹ Riksbanken (2024) "Nu kan fler betalningar än Swish nå mottagaren omedelbart"

²⁰ Mølgaard Pedersen et al (2025) "Payments in the Nordics"

²¹ Riksbanken (2025) "Europeiska motsvarigheter till Swish vill möjliggöra betalningar över landsgränserna"

ÖPPNA FINANSIELLA TJÄNSTER STÄRKER EUROPEISK INNOVATION

Förordningen om ett ramverk för öppna finansiella tjänster (FiDA) har haft ett turbulent år. Sedan förhandlingarna mellan Ministerrådet, EU-kommissionen och Europaparlamentet påbörjats har förhandlingarna utsatts för kraftfull lobbying från traditionella finansmarknadsaktörer med syfte att försena och begränsa förslagets omfattning.²² Det har lett till tröga trilogförhandlingar om förordningens tillämpningsområden och implementeringstid.

FiDA bör dock ses som ett verktyg snarare än ett hinder för innovation och konkurrens. Att konsumenten får möjlighet att flytta sin finansiella data kommer leda till mer konkurrens på finansmarknaden, skapa innovativa och personanpassade tjänster och sänka kostnaderna för kunden. Efterfrågan finns redan, öppna finansiella tjänster

används av miljontals européer.²³ Att konsumenten får en bättre överblick över sin ekonomi kan förbättra européers finansiella kompetens och förhoppningsvis leda till mer strategiska och medvetna finansiella beslut. Det är exakt det som är syftet med EU-kommissionens andra initiativ, Spar-och investeringsunionen.

Istället för att begränsa och förhala implementeringen av FiDA bör fokus flyttas till att säkerställa att regelverket möjliggör användarvänlighet och innovation. Onödiga databegränsningar och en lång implementeringstid med olika tidshorisonter inom EU motverkar syftet med lagstiftningen. Bevis finns redan för efterfrågan, nu gäller det att politiker visar mod så att EU kan uppfylla målet om att bli mer innovativt och konkurrenskraftigt.

MARKNADEN FÖR DIGITALA TILLGÅNGAR MOGNAR

Det har varit ett starkt år för digitala tillgångar, stablecoins och tokenisering. En mer vänligt inställd regering i USA har bidragit till att storleken på investeringar i kryptobolag nästan har dubblats 2025 jämfört med 2024 och att fyra kryptobolag är med på listan på de tio största fintechinvesteringarna globalt.²⁴

Intresset har bland annat ökat för Stablecoins, en typ av digital tillgång som är utformad för att upprätthålla ett stabilt värde jämfört med en annan tillgång. Stablecoins kan användas för snabbare och billigare gränsöverskridande betalningar och det finns flera planer att skapa en stablecoin som är anknuten till euron. En sådan stablecoin kan i teorin bidra till att stärka Europas strategiska autonomi

och skapa alternativ till gränsöverskridande betalningar via utomeuropeisk infrastruktur.

Regleringen av stablecoins anses dock vara mer gynnsam på andra marknader eftersom MiCA innehåller vissa luckor och tolkningssvårigheter.²⁵

I Europa ligger fokus på att få tillstånd enligt MiCA-förordningen som reglerar digitala tillgångar, inklusive stablecoins. Under 2026 tar övergångsperioderna slut och regelverket börjar gälla fullt ut i hela EU. Nu gäller det att implementeringen av regelverket blir tydlig och harmoniserad inom unionen. Annars finns en risk att kontinenten halkar efter omvärlden i utvecklingen av innovativa tjänster för digitala tillgångar.

²² Đurić, Miroslav (2025) "FiDA Update: The EU's journey to Open Finance" Taylor Wessing

²³ Insurely (2025) "Open Finance Report 2025"

²⁴ CBS Insight (2026) "State of Fintech 2025"

²⁵ Riksbanken (2025) "Stablecoins kan ge bättre betalningar, men risker kvarstår"

AVSLUTANDE ORD

Under 2025 har lågkonjunkturen i Sverige fortsatt och andelen bolag som tagit in kapital är det lägsta sedan SweFinTech börjat mäta. Samtidigt har fler fintechbolag blivit lönsamma.

Parallellt med detta är ett flertal av SweFinTechs mål på väg att uppnås. Betalnings- och e-pengainstitut har möjlighet att gå med i avvecklingssystem och Finansinspektionen har presenterat en ny arbetsmetod för vägledning. På EU-nivå pågår ett regelförenklingsarbete som förhoppningsvis kan leda till en lägre regelbörda för bolagen. Denna utveckling är viktig för att säkerställa en fintechbransch i framkant. Samtidigt har det skett bakslag, såsom ökade rapporterings- och tillståndskrav i Sverige.

Det är tydligt att SweFinTech behövs för att föra branschens talan och för att säkerställa förutsättningar för mer konkurrens och bättre finansiella tjänster för både företag och konsumenter.

A photograph of two men on a stage. The man on the left has curly hair and is wearing a dark suit with a yellow lanyard. The man on the right is holding a yellow microphone with a black dot pattern and is also in a dark suit. Between them is a small table with a glass of water and a yellow container. The background is a plain, light-colored wall. The overall lighting is soft and professional.

03.

OM RAPPORTEN

METOD OCH DATA

Analyserna i rapporten bygger dels på kvantitativa data från SweFinTechs medlemsundersökning, dels på kvalitativa data i form av öppna svar samt samtal med företrädare för medlemsbolag i SweFinTech. Enkäten skickades ut i oktober 2025 till 146 bolag, varav 76 svarade. Enkäten avgränsades till de medlemsföretag vars huvudsakliga verksamhet är inom fintech och därav inte till de advokatfirmor, konsultbolag och andra rådgivande bolag som räknas in i det totala medlemsantalet. Även ett fåtal fintechbolag som inte är medlemmar svarade på enkäten.

Totalt bestod enkäten av 50 frågor och berörde sex områden: information och bakgrund, finansiering, rekrytering, lagstiftning och regleringar samt den finansiella infrastrukturen. Frågorna var både stängda (där de svarande fick ta ställning till svarsalternativ) och öppna (där de svarande fick möjligheten att utveckla sina svar och resonemang). En stor del av rapportens innehåll är baserat på de resultat SweFinTech erhöll från enkäten.

De delar av rapporten som inte baseras på svaren från medlemsenkäten bygger på SweFinTechs egen kunskap om fintechbranschen och information som hämtats in genom samtal med branschkunniga. Även andrahandskällor användes, främst från tidigare studier och rapporter.

Framtagandet av rapporten pågick från oktober 2025 till februari 2026.

RAPPORTFÖRFATTARE



Roslana Cederhage

Generalsekreterare, SweFinTech



Isabella Olsson Moraga

Projektledare, SweFinTech

KÄLLFÖRTECKNING

CBS Insight (2026) "State of Fintech 2025"

Copenhagen Fintech (2025) "Nordic Fintech Report"

Đurić, Miroslav & Ritter-Döring, Verena (2026) "Fintech Outlook 2026: Key trends to look out for" Taylor Wessing

Đurić, Miroslav (2025) "FIDA Update: The EU's journey to Open Finance" Taylor Wessing

EBA (2025) "EBA publishes No Action letter on the interplay between Payment Services Directive (PSD2/3) and Markets in Crypto-Assets Regulation (MiCA)"

European Commission (2025) "Communication on the Savings and Investments Union"

European Commission (2025) "Savings and Investment Accounts"

European Parliament (2025) "Payment services deal: More protection from online fraud and hidden fees"

Finansdepartementet (2025) "Regleringsbrev för budgetåret 2026 gällande Finansinspektionen"

Finansinspektionen (2025) "FI lanserar ny metod för att identifiera och hantera vägledningsbehov vid innovationer"

Finch Capital (2025) "State of European Fintech 2025"

Innovate Finance (2025) "H1 2025 Fintech investment landscape"

Insurely (2025) "Open Finance Report 2025"

Mansour, Osama (2025) "The platformization of banking in Sweden"

Mølgaard Pedersen et al (2025) "Payments in the Nordics"

PWC (2023) "Personaloptioner i startups- hur fungerar det?"

Regeringen (2026) "Ny vägledning ska ge fler tillgång till grundläggande banktjänster"

Riksbanken (2024) "Nu kan fler betalningar än Swish nå mottagaren omedelbart"

Riksbanken (2025) "Europeiska motsvarigheter till Swish vill möjliggöra betalningar över landsgränserna"

Riksbanken (2025) "Stablecoins kan ge bättre betalningar, men risker kvarstår"

Tillväxtanalys (2021) "Svensk Fintech"

ETT STORT TACK TILL ER SOM DELTOG PÅ FINTECHDAGEN 10 NOVEMBER 2025!



Roslana Cederhage

Generalsekreterare, SweFinTech



**Swedish
FinTech
Association.**

Följ oss på sociala medier:



SWEFINTECH



SWEFINTECH

Swedish Fintech Association
Malmskillnadsgatan 29
111 57 Stockholm

info@swefintech.se
www.swefintech.se