

Banka- og millifærslukostnaður íslenskra útflutningsfyrirtækja

- tækifæri fjártækninnar í ljósi PSD2

Skýrsla unnin fyrir Íslandsstofu
Höfundur: Ísak Kári Kárason
Verkefnastjóri: Ingólfur Sveinsson
Vor 2018



AVS rannsóknasjóður
í sjávarútvegi

Efnisyfirlit

| | |
|--|----|
| Samantekt | 1 |
| Inngangur | 3 |
| Samantekt á banka- og millifærslukostnaði | 5 |
| Niðurstöður viðtala | 7 |
| Árlegur banka- og millifærslukostnaður | 7 |
| Hár banka- og millifærslukostnaður | 9 |
| Ný þjónusta SWIFT | 11 |
| Samningur við banka | 11 |
| Fjártækni og óhefðbundnar leiðir til millifærslna | 13 |
| Fjártækni og Payment Service Directive 2 (PSD2) | 14 |
| Fjártækni | 14 |
| Payment Service Directive 2 (PSD2) | 17 |
| Viðbrögð bankanna | 21 |
| Listi yfir fjártæknifyrirtæki | 25 |
| Niðurstöður | 28 |
| Viðauki - spurningalisti | 30 |

Samantekt

Meðfylgjandi er skýrsla verkefnisins „Banka- og millifærslukostnaður íslenskra útflutningsfyrirtækja – tækifæri fjártækninnar í ljósi PSD2“. Markmið verkefnisins voru að kanna hversu hár banka- og millifærslukostnaður íslenskra fyrirtækja í útflutningsrekstri væri, hvort fyrirtæki hefðu lent í því að borga óeðlilega háan millifærslukostnað og um leið að skoða hvort fyrirtæki hefðu nýtt sér aðrar en hefðbundnar leiðir bankanna til að færa fjármuni milli landa. Með hefðbundnum leiðum er átt við leiðir banka við millifærslu fjármuna. Í þessu samhengi verður kynnt til sögunnar fjártækni og ný tækifæri sem þeirri tækni fylgja. Fjártækni verður síðan sett í samhengi við ný lög frá Evrópusambandinu sem tóku þar gildi í janúar 2018. Ísland mun þurfa að taka löginn upp í gegnum EES-samninginn og munu þau skapa ný tækifæri til greiðslumiðlunar hér á landi.

Farið var í ítarlega upplýsingasöfnun í þeim tilgangi að ná fram fyrrgreindum markmiðum. Skýrslan og upplýsingasöfnunin var unnin samhliða skýrslunni „Tjón útflytjenda vegna svika eða vanefnda“. Sendur var út tvíþættur spurningalisti til 60 fyrirtækja en svör fengust frá 41 fyrirtæki. Flóra fyrirtækjanna var fjölbreytt. Þau komu úr mismunandi geirum, eru mismikið í útflutningi og með veltu allt frá undir 100 milljónum til rúmlega tveggja milljarða.

Meginniðurstöður skýrslunnar eru eftirfarandi:

- Banka- og millifærslukostnaður íslenskra fyrirtækja í útflutningi er yfirleitt um 0,1% af heildarveltu viðkomandi fyrirtækis samkvæmt þeim svörum sem bárust. Þó verður að taka fram að aðeins sjö af 41 svarendum tilgreindu hversu háar fjárhæðir fara í þennan kostnað á ársgrundvelli.
- Af svörum má sjá að íslensk fyrirtæki hafa litlar áhyggjur af banka- og millifærslukostnaði og líta á hann sem sjálfsagðan þátt af útflutningsstarfseminni. Búist er við því að þessi kostnaður muni lækka með innkomu nýrra laga frá Evrópusambandinu. Löginn nefnast „Payment Service Directive 2“ (PSD2) og eru kynnt sérstaklega í skýrslunni.
- Fjártækni mun að öllum líkindum ryðja sér til rúms hér á landi á næstu árum og gjörbreyta fjármálamarkaðnum. Fjártækni (e. Fintech) er sú tækni sem nýtir útfærðan hugbúnað til að bæta virkni í fjármálaþjónustu, meðal annars til að gera hana aðgengilegri fyrir almenning. Lista af fjártæknifyrirtækjum sem gætu gagnast íslenskum útflytjendum má finna í skýrslunni.
- PSD2 eða „Payment Service Directive 2“ er ný löggjöf frá Evrópusambandinu um greiðsluþjónustu sem á að styrkja fjórfrelsi ESB (frjálst flæði á fólki, vörum, þjónustu og fjármagni á innri markaði ESB) og gerir m.a. þriðju aðilum kleift að fá beinan aðgang að innlánsreikningum einstaklinga með þeirra samþykki. Þetta leiðir til þess

að einstaklingar og fyrirtæki geta átt í auknum innbyrðis viðskiptum án milliliða með svokölluðum P2P-leiðum. Til lengri tíma litið gæti löggjöfin haft þær afleiðingar að hefðbundnir bankar verði meira og minna og óþarfir þegar kemur að fjármálaþjónustu fyrir einstaklinga. Nánar er farið í þessa löggjöf og líklegar afleiðingar hennar í þessari skýrslu.

Inngangur

Markmið þessarar skýrslu voru að kanna hversu hár banka- og millifærslukostnaður íslenskra fyrirtækja í útflutningsrekstri væri, hvort fyrirtæki hefðu lent í því að borga óeðlilega háan millifærslukostnað og um leið að skoða hvort fyrirtæki hefðu nýtt sér aðrar en hefðbundnar leiðir bankanna til að færa fjármuni milli landa ásamt mögulegum leiðum til að draga úr þessum kostnaði. Skýrslan er tvíþætt. Í fyrsta hluta skýrslunnar er rýnt í svör spurningalistans sem sendur var fyrirtækjum um banka- og millifærslukostnað og niðurstöður dregnar fram. Í öðrum hluta hennar er fjártækni (e. Fintech) kynnt til sögunnar, möguleikar geirans og hvernig fjártæknin mun að öllum líkindum breyta starfsemi banka varðandi millifærslu fjármuna í náinni framtíð og bjóða íslenskum útflytjendum upp á nýjar og fjölbreyttari leiðir til millifærslu fjármuna. Í tengslum við fjártækni verða kynnt ný lög frá Evrópusambandinu sem nefnast Payment Service Directive 2 sem Evrópusambandið innleiddi í janúar 2018. Ísland er skyldugt til að taka þau upp í gegnum EES-samningin. Ekki liggur skýrt fyrir hvenær það nákvæmlega verður gert en Bjarni Benediktsson fjármálaráðherra hefur sagt að ráðuneytið stefni að því að vera tilbúið með frumvarp seinni hluta ársins 2019. Líklegt er að löggjöfin muni leiða af sér miklar breytingar á fjármálamörkuðum Evrópu, þar með talið á Íslandi, meðal annars með því að greiða leiðina fyrir fjártækni inn á fjármálamarkaðinn. Þessi hluti skýrslunnar endar á lista yfir helstu fjártæknifyrirtækin og íslenskum fyrirtækjum er bent sérstaklega á þau sem vert er að skoða.

Tilurð skýrslunnar má rekja til þeirra fjölmörgu dæma sem starfsmenn Íslandsstofu hafa frá útflutningsfyrirtækjum sem lenda í því að borga háan banka- og millifærslukostnað þegar verið er að borga eða taka við reikningum. Oft flytja íslenskir útflytjendur út litlar sendingar til einstakra aðila. Það getur leitt til þess að banka- og millifærslukostnaður verði tugir prósentu af greiðslunni ef hún fer í gegnum marga banka eða annar kostnaður kemur við sögu, t.d. gengisbreytingar eða aðrar þóknunir bankanna. Íslandsstofa sjálf hefur nokkur slík dæmi úr eigin rekstri, meðal annars að borga erlendan reikning í dollurum en síðar kom í ljós að upphæðin skilaði sér ekki að fullu til viðtakanda. Þegar fjármálastjóri kannaði málið návar hjá viðskiptabanka Íslandsstofu kom í ljós að greiðslan hafði farið í gegnum millibanka áður en hún endaði hjá viðskiptabanka greiðanda. Viðskiptabanki Íslandsstofu tekur að jafnaði 30 dollara þóknun þegar borgað er í dollurum og gera má ráð fyrir að hinir bankarnir taki einnig sína þóknun. Þessi kostnaður millibankans er ekki á gjaldskrá hjá bankanum og því erfitt að gera ráð fyrir honum þótt hægt sé að fá fram einhver viðmið frá starfsmönnum bankanna. Vitanlega er einnig kostnaður sem er skýr í gjaldskrá bankanna.

Annað dæmi er frá fyrirtæki í Víetnam sem greiddi reikning frá vélaframleiðanda á Íslandi. Af ástæðum sem engin skýring hefur fengist á fór greiðslan í gegnum fimm banka, í Víetnam, Kína, Bandaríkjunum, Bretlandi og Íslandi, áður en hún skilaði sér inn á reikning seljandans á Íslandi. Hver banki tók á bilinu 750 ísl. kr. upp í 6.300 ísl. kr. í sinn hlut sem dregnar voru af greiðslunni eða samtals yfir 25.000 ísl. kr. Upphaflegi reikningurinn frá íslenska fyrirtækinu hljóðaði aðeins upp á rétt rúmlega tvö hundruð þúsund ísl. kr. Rétt um 12% fóru í

millifærslukostnað og þó komu ekki upp nein vandamál í ferlinu frá einum banka til annars en þá hefði kostnaðurinn orðið margfalt meiri.

Íslensk fyrirtæki hafa vanist því að banka- og millifærslukostnaður sé sanngjarnastur þegar um er að ræða kaupendur í Evrópu. Þó eru ótal dæmi um að sá kostnaður geti orðið óhemju hár. Nýlegt dæmi um þetta er frá íslensku fyrirtæki sem sendi reikning til viðskiptavinar síns í Danmörku. Sennilega vegna innsláttarmistaka í bankanum gat íslenski bankinn ekki tekið við greiðslunni frá danska bankanum sem þurfi að taka við henni aftur áður en hún að lokum skilaði sér inn á reikning íslenska fyrirtækisins. Því miður fyrir hið íslenska fyrirtæki sem þarna seldi reyktan fisk skilaði sér aðeins rétt rúmlega helmingur upphæðarinnar af rúmlega níutíu þúsund króna (ísl.) reikningi. Danski og íslenski bankinn tóku í sinn hlut rúmlega 40% af upphæðinni fyrir umstangið.

Tekin voru viðtöl við 41 útflutningsfyrirtæki sem er ágætis svarhlutfall því úrtakið var 60 fyrirtæki. Þessi fyrirtæki koma úr matvælaíðnaðinum, sjávarútveginum, upplýsingatækni, heilbrigðistækni ásamt hönnunariðnaðinum. Þess var gætt að fjölbreytt flóra af fyrirtækjum yrði könnuð og þannig eru þessi fyrirtæki allt frá því að vera undir 10% í útflutningi upp í nánast 100% ásamt því að vera með undir 100 milljóna króna veltu á ári upp í að vera með yfir tveggja milljarða króna veltu á ári. Fyrir viðtölin var notaður spurningalisti sem öll fyrirtækin fengu. Sum viðtölin voru tekin í síma en önnur fyrirtæki svöruðu spurningalistanum rafrænt og sendu hann til baka.

AVS sjóðurinn styrkti gerð þessarar skýrslu og er sjóðnum þakkað gott samstarf.

Samantekt á banka- og millifærslukostnaði

Þau dæmi sem nefnd voru í inngangi gefa fulla ástæðu til að kanna hver þessi kostnaður hjá fyrirtækjum í útflutningsrekstri er og hvaða leiðir eru í boði til að lækka hann. Áður en farið verður í niðurstöður úr viðtölunum er nauðsynlegt að fjalla stuttlega um bankakostnað og hvað telst til banka- og millifærslukostnaðar.

Í verkefninu teljast eftirfarandi liðir til banka- og millifærslukostnaðar:

- Þóknarinn innlendra og erlendra banka vegna greiðslna milli landa.
- Færslugjöld og þjónustugjöld vegna innlendra bankareikninga.
- Seðil- og útskriftargjöld á reikningum innlendra þjónustuaðila.
- Árgjöld og tengigjöld vegna greiðslukorta.
- Annar kostnaður sem innheimtur er af fjármálafyrirtækjum, t.d. veltuþóknarinn greiðslukortafyrirtækja.

Að auki er ýmiss konar kostnaður sem tengist útflutningsrekstri og snýr að bönkunum.¹ Að senda peninga á milli landa kostar peninga, hvort sem viðkomandi er í útflutningi og er að fá greiddan reikning eða í innflutningi og þarf að greiða reikning. Bankinn rukkar fyrirtæki sem senda eða taka á móti greiðslu. Það gjald er yfirleitt föst krónutala hér á landi en mismunandi milli banka. Íslandsstofa fékk nýlega tvær erlendar greiðslur í gegnum sinn bankann hvora. Annar rukkaði 1.380 krónur en hinn 675. Sama á við um banka mótaðilans, hann rukkar fyrir sendingu/móttöku. Þeir sem senda greiðslu þurfa að hafa þetta í huga annars getur upphæðin sem skilar sér verið lægri en um var samið og er það oft reyndin. Önnur af erlendu greiðslunum sem nefndar voru að framan sýnir erlendan kostnað upp á sex dollara en í hinu tilfallinu hefur sendandinn greitt kostnaðinn sjálfur. Ef fyrirtæki er ekki með gjaldeyrisreikning tekur bankinn gengismun þegar hann umbreytir erlendu upphæðinni í/úr íslenskum krónum. Þessi kostnaður týnist oft í bókhaldinu, kemur bara fram sem gengismunur og sjaldnast hægt að greina hvernig hann varð til.

Þá er einnig vert að benda á að íslenskir bankar geyma yfirleitt gjaldeyrinn sinn í erlendum bönkum eða mögulega Seðlabankanum. Þannig að ef fyrirtæki biður bankann sinn um að millifæra 1.000 dollara til Google þá biður Arion sinn banka, sem er kannski Chase eða Deutsche Bank, að senda peningana til einhvers annars banka sem er viðskiptabanki Google. Það geta því verið nokkrir bankar á leiðinni.

Fyrirtæki sem eru í erlendum viðskiptum þurfa oft að vera með einhvers konar ábyrgð fyrir skilvísun greiðslum. Ábyrgðum fylgir ýmis kostnaður, bæði fastur (oft rukkað fyrir það að útbúa/breyta ábyrgð) og svo tengdur upphæð ábyrgðarinnar. Kostnaður vegna þessa getur verið mismunandi milli banka og almennt eftir því í hversu góðu sambandi viðkomandi er við bankann sinn.

¹ Þessi stutta umfjöllun var skrifuð með aðstoð starfsmanns Fjárstoðar ehf.

Það getur falið töluverð gengisáhætta í því að eiga í erlendum viðskiptum ef tekjur og gjöld eru ekki í sömu mynt. Fyrirtæki sem hafa t.d. tekjur í erlendri mynt en kostnað að miklu eða öllu leyti í íslenskum krónum kaupa stundum gengisvarnir. Gengisvarnir hafa fengið á sig slæmt orð en eru í raun eitthvað sem mun fleiri fyrirtæki ættu að skoða. Gengisvarnir geta verið flóknar eða einfaldar og kostnaðurinn mjög mismunandi, t.d. eftir því hvort verið er í innflutningi eða útflutningi. Kostnaðurinn vegna þeirra finnst sennilega ekki í gjaldskrár bankanna, nauðsynlegt er að ræða málið sjálfur við bankann.

Niðurstöður viðtala

Hinn margvíslegi banka- og millifærslukostnaður er flókinn og oft dulinn en hversu mikill er hann þegar hann er tekinn saman? Með eftirfarandi spurningum var reynt að komast að því:

1. Veistu hversu háum fjárhæðum fyrirtækið eyðir árlega í banka- og millifærslukostnað?
2. Manstu eftir tilviki þar sem fyrirtækið þitt stóð straum af banka- eða millifærslukostnaði við erlend viðskipti sem var „óeðlilega hár“ eða hærri en gera mátti ráð fyrir (nefna dæmi ef eitthvað er)?
3. Er fyrirtækið með sérstakan samning við viðskiptabanka sinn um banka- og millifærslukostnað?
4. Hefur fyrirtækið notað aðrar leiðir en hefðbundnar greiðslu- og millifærsluleiðir fjármálastofnana til að greiða eða fá greidda reikninga frá erlendum viðskiptamönnum? Hvað um millifærslu fjármuna (Fintech-aðferðir)?

Þá má bæta því við að einnig var spurt um fjölda erlendra reikninga sem fyrirtækið sendir út og greiðir árlega.

Svörin við þessum spurningum voru keimlík. Áður en gerð verður nánari grein fyrir þeim svörum sem fengust hjá fyrirtækjunum við hverri spurningu er ágætt að gefa glögga mynd af svörunum með almennum hætti. Við fyrstu spurningunni fengust aðeins svör frá 7 af 41 fyrirtæki sem tók þátt í könnuninni þar sem fjárhæð var nefnd. Algengast var að spurningunni væri einfaldlega ekki svarað. Þar á eftir var nokkuð um að fyrirtæki segðust einfaldlega ekki kanna þennan kostnað eða þetta væru smávægilegar upphæðir. Við annarri spurningu voru sjö fyrirtæki sem sögðust hafa þurft að eiga við óeðlilega háan kostnað vegna erlendra viðskipta. Við þriðju spurningunni voru átta fyrirtæki sem sögðust vera með sérstakan samning við bankann sinn. Við síðustu spurningunni var ekkert fyrirtæki sem sagðist hafa notað aðrar leiðir en hefðbundnar millifærsluleiðir bankanna. Þrátt fyrir fá svör við þessum spurningum er þó hægt að rýna í þau og draga ályktanir.

Árlegur banka- og millifærslukostnaður

Fyrsta spurningin miðar einfaldlega að því að fá skýra mynd af því hver þessi kostnaður er hjá fyrirtækjum. Svörin sem fengust voru svo sett í samhengi við veltu fyrirtækjanna og stærð þeirra til að fá hugmynd um hvert hlutfall kostnaðarins væri. Eftirfarandi eru fimm dæmi um banka- og millifærslukostnað hjá fyrirtækjum sem rætt var við:

1) Íslenskt fyrirtæki í útflutningi á sjávarafurðum með 500-1.000 milljóna króna veltu, þar af 99% í útflutningi, sagðist eyða nokkur hundruð þúsundum í banka- og millifærslukostnað árlega. Viðmælandi fyrirtækisins sagðist ekki vera viss um hversu marga erlenda reikninga fyrirtækið greiddi árlega. Hins vegar sagði hann fyrirtækið senda erlendum viðskiptavinum reikninga upp á 690 milljónir á ári og er það eflaust nálægt heildarveltunni þar sem

útflutningur nemur um 99% af árlegri veltu fyrirtækisins. Nánara svar en nokkur hundruð þúsund fékkst ekki en ef reiknað er með 400.000 í banka- og millifærslukostnað er ljóst að upphæðin nemur um 0,05% af árlegri veltu fyrirtækisins. Þetta fyrirtæki sagðist ekki vera með sérstakan samning við viðskiptabanka sinn um banka- og millifærslukostnað.

II) Íslenskt sjávarútvegsfyrirtæki með 9.000 milljóna króna veltu í 99% útflutningi sagðist eyða 400.000 krónum í banka- og millifærslukostnað. Sú upphæð samsvarar um 0,004% af árlegri veltu fyrirtækisins. Fyrirtækið sagðist vera með samning „að einhverju leyti“ við viðskiptabankann sinn um þennan kostnað. Hér er vitanlega áhugavert að upphæðin sé svipuð og í dæmi I. Líklega stafar það af því að fyrirtækið sendir svipað marga reikninga eða færri en fjárhæðirnar mun hærri. Að auki má gera ráð fyrir því að þessi kostnaður sé hlutfallslega lægri hjá stærri fyrirtækjum.

III) Íslenskt sjávarútvegsfyrirtæki með 80% útflutning og 10.000 milljóna króna veltu sagðist eyða 10 milljónum króna árlega í banka- og millifærslukostnað. Þrátt fyrir það er fyrirtækið „aðeins“ með einn milljarð meira í veltu en fyrirtækið í dæmi II. Þessi upphæð er augljóslega töluvert hærri en upphæðin í dæmi II. Þessi kostnaður samsvarar um 0,1% af árlegri veltu fyrirtækisins. Fyrirtækið sagðist ekki vera með neinn sérstakan samning við viðskiptabankann sinn.

IV) Íslenskt fyrirtæki sem framleiðir vélbúnað fyrir sjávarútveg í 85% útflutningi og 900 milljóna króna veltu sagðist eyða -einni milljón króna árlega í banka- og millifærslukostnað. Sú upphæð samsvarar um 0,11% af heildarveltu fyrirtækisins.

V) Íslenskt líftæknifyrirtæki með 1.500 milljóna króna veltu og 99,8% útflutning sagðist eyða aðeins um 500.000 krónum í banka- og millifærslukostnað. Samsvarar það um 0,03% af heildarveltu fyrirtækisins. Útskýring á lágum kostnaði gæti verið sú staðreynd að reikningarnir eru afar fáir.

Svörin eiga það flest sameiginlegt að banka- og millifærslukostnaður reiknast í kringum 0,1% eða minna af heildarveltu fyrirtækisins. Óþarfi er að lista upp öll dæmin en hin fyrirtækin voru einnig með millifærslukostnað sem samsvaraði um 0,1% af heildarveltu fyrirtækjanna. Auðvitað þarf alltaf að hafa í huga hversu fá fyrirtæki svöruðu þessari spurningu en þó hlýtur það að gefa ákveðna vísbendingu hversu svipuð hlutfallslega talan er af heildarveltu fyrirtækjanna.

Eins og fram hefur komið fengust fá svör með tölulegum upplýsingum um þennan kostnað hjá fyrirtækjum. Af 41 fyrirtæki sem rætt var við svöruðu 30 að þau hefðu engar upplýsingar um þennan kostnað eða einfaldlega svöruðu ekki spurningunni. Fyrirtækin sem standa eftir úr þessu mengi, fjögur fyrirtæki, eru þau fyrirtæki sem eiga það sameiginlegt að hafa svarað með þeim hætti að þau tækju þennan kostnað ekki sérstaklega saman; þetta væri

smávægilegur kostnaður eða ekki þess virði að skoða. Eitt fyrirtækið talaði um „linan kostnað“.

Álykta má að ólík svör og lágt svarhlutfall bendi til þess að fyrirtæki velti þessum kostnaði ekki sérstaklega fyrir sér. Að auki gefa svörin ekki mikla fylgni milli kostnaðar og stærðar fyrirtækjanna. Fyrirtækin sjá ekki tilgang í því að taka saman þennan kostnað, hvað þá finna leiðir til að lækka hann. Því fengust í raun ekki ábendingar um leiðir til að draga úr þessum kostnaði.

Hár banka- og millifærslukostnaður

Varðandi spurninguna um óeðlilega háan banka- og millifærslukostnað þá er verið að skoða hvort fyrirtæki lendi reglulega í því að borga það sem þau telja óeðlilega háan kostnað við millifærslu greiðslna og undir hvaða kringumstæðum það gerist. Sjö fyrirtæki sögðust hafa lent í því að hafa borgað óeðlilega háan millifærslukostnað.

Eftirfarandi dæmi eru frá fyrirtækjum sem töldu sig hafa borgað óeðlilega háan kostnað:

I) „Það hefur komið fyrir þegar ekki hefur verið tiltekinn réttur banki þegar greiðsla hefur verið send af stað eða rangur kóði notaður við sendingu á greiðslu.“

II) „Millibankakostnaður með dollurum.“

III) Fyrirtæki með bankareikninga í fjölmörgum löndum minntist sérstaklega á að millifærslugjöld í Bandaríkjunum væru einfaldlega mjög há.

IV) „Allur bankakostnaður er óeðlilega hár.“

V) „Það á að flytja þennan kostnað yfir á framleiðandann“ sagði einn viðmælandi. Viðmælandi sagði að fyrirtækið bæði viðkomandi aðila erlendis um að stofna gjaldeyrisreikning í þeim banka sem útflutningsfyrirtækið notar í viðskiptin. Þá ráða þeir því hvað þeir gera í framhaldinu en íslenski útflytjandinn tekur þá ekki á sig þennan millifærslukostnað.

VI) Einn viðmælandi tjáði sig nokkuð um óeðlilega háan millifærslukostnað eins og sést á eftirfarandi umfjöllun. Viðmælandi taldi eitt vera „algjörlega óþolandi“ og það væri þegar millifærslurnar þyrftu að fara í gegnum millibanka. Þetta er dulinn kostnaður sem ekki er hægt að gera ráð fyrir. „Alveg ferlegt,“ sagði viðkomandi. „Ef selt er til Kína fyrir 10 milljónir og greiðsla er send í gegnum einhvern millibanka sem tekur um 3.000 kr. þá skráir íslenski útflytjandinn að það vanti 3000 kr.“ Viðmælandi, sem er fjármálastjóri, getur hins vegar ekki farið að rukka um þetta því það kostar bara meira og segir þetta þess vegna vera óþolandi. „Ef það væri hægt að útbúa samninga þar sem væri tekið á þessu væri það mjög gott.“

Bankarnir segja að þeir ráði ekki við þetta. Þessir 30 dollarar (3.000 kr.) eru hvergi á skrá.“ Þetta er eitthvað sem viðmælandinn hefur tekið eftir. Þannig hefur hann oft lent í því að þurfa passa sig á að reyna að komast að því, þegar hann er að borga reikning, hvort millifærslan fari í gegnum millibanka. Ef svo er þarf að reyna komast að því hver þóknun millibankans er svo full upphæð reikningsins skili sér á leiðarenda. Hann segist reyna að fá bankana til að bæta við þessum þóknunarkostnaði en ef þetta fer í gegnum millibanka tekur hann sitt og banki viðtakanda getur ekki upplýst hann um það fyrir fram hver þessi upphæð verður. Þóknunin er ekki sú sama í öllum bönkum og ekki vitað fyrir fram hversu há hún er. Ástandið er því stundum nokkuð ómögulegt. Viðmælandi telur það hljóta að vera að margir útflytjendur lendi í þessu og tekur fram að erfitt sé að eiga við þetta.

VII) „Það var endursend greiðsla því það vantaði upplýsingar, vildi bankinn meina. Þegar greiðslan kom til baka var búið að bæta við kostnaði eða naga af greiðslunni einhverjar 5.000-6.000 krónur vegna þess það vantaði upplýsingar. Þær upplýsingar vantaði ekkert. Ómögulegt var að vinna með bankanum, banka í Mexíkó. Reikningurinn hljómaði upp á 500 evrur, u.þ.b. 10% [fór í kostnað].“ Fyrirtækið tók á sig tjónið en á ekki aftur viðskipti við þennan banka.

Þetta eru öll dæmin sem komu fram í viðtölunum. Eins og þau gefa til kynna eru ástæðurnar fyrir háum millifærslukostnaði fjölbreyttar. Nokkur dæmin sýna fram á að hægt hefði verið að koma í veg fyrir óeðlilega háan kostnað með því að ganga úr skugga um að allar upplýsingar sem bankinn fær væru réttar. Meirihlutinn sýnir þó fram á að óeðlilega hár millifærslukostnaður er fyrirbæri sem erfitt er að koma í veg fyrir eða lækka. Þannig getur reynst torvelt fyrir fyrirtæki að lækka millifærslukostnað þegar um er að ræða bandaríska dollara eða þegar greiðsla fer í gegnum millibanka áður en hún lendir hjá viðtakanda.

Dæmi VI sýnir framangreint glögglega. Þar er viðkomandi vel meðvitaður um að þessi kostnaður er til staðar en hann er einfaldlega falinn og að auki virðist lítið vera hægt að gera til að koma í veg fyrir hann. Skýrsluhöfundur ræddi einnig við starfsmenn bankanna og tóku þeir í sama streng. Starfsmennirnir sögðu að þeir gætu yfirleitt ekki vitað hvort um væri að ræða einhvern millibanka þegar þeir sjá um millifærsluna, að þeir gætu ekki vitað leiðangur millifærslurnar frá upphafi til enda. Greiðsluskrá bankanna er að sjálfsögðu ávallt fánleg og þar er tekinn fram allur helsti kostnaður við millifærslur. Hins vegar er ekki tekið þar fram hvað bankinn tekur mikla þóknun fyrir að millifæra dollara en sú upphæð er yfirleitt u.þ.b. 30 dollarar á færslu.

Óhjákvæmilegt er að taka fram að svörin eru býsna fá miðað við heildarfjölda fyrirtækja sem tóku þátt í könnuninni. Svörin við þessari spurningu um óeðlilega háan millifærslukostnað sýna samt sem áður fram á svipaða niðurstöðu og fyrsta spurningin um árlegan banka- og millifærslukostnað. Þau fáu svör sem fengust gefa til kynna að umræddur kostnaður sé ekki

ofarlega í huga fyrirtækja við útflutningsrekstur.

Ný þjónusta SWIFT

Áður en farið er í næstu spurningu er tilvalið að minnast á þjónustuna Swift global payments innovation (gpi)². Þegar millifærðir eru fjármunir á milli landa í gegnum banka er yfirleitt stuðst við svokallað SWIFT-kerfi/SWIFT-greiðslur. Þetta þekkja flestir útflytjendur. Hvað þessar greiðslur varða og „dulin“ kostnað við millifærslu fjármuna þá er mikilvægt að benda á að SWIFT hefur verið að þróa nýja þjónustu sem tekur einmitt á þessum þáttum og kallast SWIFT global payments innovation (gpi). SWIFT heldur því fram að þjónustan eigi sér enga líka í alþjóðlegum greiðslum. Þjónustan er ört vaxandi og bjóða 160 bankar upp á SWIFT gpi og fer sú tala sífellt hækkandi. Kostirnir við SWIFT gpi eru aðallega þeir að greiðslur eru skuldfærðar á sekúndum. Það veitir gagnsæi á bankagjöld og gengi gjaldmiðla, hægt er að rekja feril greiðslunnar og tryggt er að ekki er hægt að breyta greiðsluupplýsingum frá upphafspunkti til lokapunkts greiðslunnar.

Það sem er sérstaklega áhugavert í ljósi þeirrar umræðu sem hér hefur komið fram er að með Swift gpi er hægt að rekja greiðsluna/millifærsluna, í rauntíma, eins og „pakkasendingu“ frá upphafi til áfangastaðar. Þetta gerir fyrirtækjum kleift að fylgjast mun betur með því hvert greiðslan fer, hvar hún stoppar við (ef einhvers staðar) og hvaða gjöld eru tekin á hverjum stað. Þjónustan mun vitanlega nýtast vel þeim fyrirtækjum sem lent hafa í svipuðum málum og hér hafa verið rædd. Sjá nánar um Swift gpi og rekjanleika sendinganna hér.³

Ein ástæðan fyrir þessari nýju þjónustu er aukin samkeppni á þessu sviði. Þjónusta/lausnir á borð við Ripple vaxa hratt.⁴ Ripple gefur sig út fyrir að vera eina bálkakeðjulausnin⁵ (e. Block chain) fyrir alþjóðlegar greiðslur sem býður upp á aukið gagnsæi og rekjanleika.

Þessi þjónusta hefur ekki verið tekin upp á Íslandi enn. Að því sögðu ætlar Swift að gera Swift gpi að hluta af Swift-staðlinum og því verður gpi-þjónustan nokkurs konar uppfærsla á Swift-kerfinu. Þar af leiðandi má búast við því að íslenskir bankar taki upp þessa þjónustu.

Samningur við banka

Þriðja spurningin sneri að því hvort fyrirtæki væru með sérstakan samning við viðskiptabankann sinn um banka- og millifærslukostnað. Tilgangurinn var að kanna sambandið milli fyrirtækis og banka og hvort það tíðkaðist almennt að fyrirtæki væru með

² Sjá nánar á heimasíðu SWIFT, <https://www.swift.com/our-solutions/global-financial-messaging/payments-cash-management/swift-gpi/the-digital-transformation-of-cross-border-payments>

³ Nánar um rekjanleika Swift gpi sendinga: <https://www.swift.com/our-solutions/global-financial-messaging/payments-cash-management/swift-gpi/swift-gpi-for-corporates>

⁴ Sjá um fyrirtækið <https://ripple.com/company/>

⁵ Nánar er fjallað um bálkakeðjur á blaðsíðu 14, í umfjöllun um fjártækni.

sérstakan samning varðandi þennan kostnað. Eins og gefur að skilja væri það góð ábending til fyrirtækja að kanna þann möguleika.

Átta af 41 fyrirtæki sem tók þátt í könnuninni svöruðu því að þau væru með sérstakan samning við bankann sinn. Þó fengust aðeins tvö svör þar sem komið var inn á það hvers eðlis þessi samningur væri en allir eiga þeir það sameiginlegt að bjóða fyrirtækjunum betri kjör. Upplýsingar um hin sex fyrirtækin sem svöruðu spurningunni játandi er að finna hér á eftir.

Tvö dæmi:

- I) „Óformlegur munnlegur samningur. Ekkert skrifað niður. Þetta er tengt fjárhæðinni.“ Ef fyrirtækið fer yfir ákveðnar fjárhæðir fær það sérstök „quote“.⁶ Fyrirtækið hefur líka verið í sambandi við erlenda miðlara um að fá „quote“ hjá þeim í að skipta dollurum í krónur, krónum í evrur o.s.frv. Viðmælandi þessa fyrirtækis segir að íslensku bankarnir hafa verið samkeppnishæfir varðandi gengi og millifærslukostnað og bætir því við að það hafi komið sér á óvart. Hér er um að ræða stórt fyrirtæki með meira en tveggja milljarða veltu, 97% eru útflutningur.
- II) Annar viðmælandi sagði að fyrirtækið væri ekki með skriflegan samning en að starfsmenn væru ávallt vel vakandi fyrir þessum kostnaði. Viðmælandinn var sannfærður um að þeir ynnu á mjög góðum kjörum hvað þennan kostnað varðar, meðal annars vegna þess að fyrirtækið er mikilvægur og stór viðskiptavinur hjá bankanum. Segist vera sáttur með þjónustu og kjör.

Eins og gefur að skilja er millifærslukostnaður oft tengdur kostnaði við að skipta um gjaldmiðil. Það getur leitt af sér falinn kostnað sem erfitt er að gera grein fyrir og getur sömuleiðis verið misjafnlega hár. Ef fyrirtæki er mikið í slíkum viðskiptum er um að gera að kanna hvort hægt sé að gera einhvern samning við bankann um þau. Þessir samningar virðast ekki vera mjög formlegir. Heimildarmaður sem undirritaður ræddi við og kannast við slíka samninga sagði að gerð þeirra væri oft bundin því hversu gott samband væri á milli bankans og fyrirtækisins. Full ástæða er til að láta reyna á slíkan samning.

Þau átta svör sem fengust um samninga fyrirtækja við banka benda ekki til þess að fyrirtæki þurfi að vera af þeirri stærðargráðu sem má sjá í dæmi II hér að framan (tveggja milljarða velta og 97% útflutningur) til að geta rætt mögulega samninga við viðskiptabanka sína um banka- og millifærslukostnað.

⁶ **Quotes** þýðir hér tilboð til að kaupa evrur fyrir dollara eða selja dollara og kaupa krónur, gengið sem bankarnir kaupa á frá degi til dags.

Dæmin hér á eftir sýna hin sex fyrirtækin sem svöruðu því játandi að vera með samning við bankann sinn um banka- og millifærslukostnað ásamt veltu og hversu hátt hlutfall veltunnar væri útflutningur. Því miður komu ekki upplýsingar um hvers eðlis þessir samningar væru heldur var því aðeins svarað játandi að viðkomandi fyrirtæki væri með samning við bankann sinn:

Fyrirtæki A: 1.000-1.500 milljóna velta, 90% útflutningur.

Fyrirtæki B: 500-1.000 milljóna velta, 85% útflutningur.

Fyrirtæki C: 500-1.000 milljóna velta, 45% útflutningur.

Fyrirtæki D: Meira en tveggja milljarða velta, 30% útflutningur.

Fyrirtæki E: 500 milljóna velta, 10% útflutningur.

Fyrirtæki F: Meira en tveggja milljarða velta, 5% útflutningur.

Eins og sést er velta fyrirtækjanna á milli 500 milljóna og tveggja milljarða eða meira og allt frá 5% útflutningi upp í 90% útflutning. Þetta sýnir að það er ráðlagt fyrir íslensk útflutningsfyrirtæki að láta reyna á einhvers konar samning við viðskiptabankann sinn um gjöld við millifærslur milli landa.

Fjártækni og óhefðbundnar leiðir til millifærslna

Fjórða spurningin hafði þann tilgang að kanna hvort fyrirtæki hefðu leitað annarra leiða en hefðbundinna leiða banka við millifærslu fjármuna. Í þessu samhengi var eitt helsta markmiðið að kanna hvort fyrirtæki hefði nýtt sér nýjar leiðir, þ.e. fjártækni (e. Fintech).

Líkt og sagt var frá í inngangi þessa kafla kom í ljós að ekkert þeirra fyrirtækja sem haft var samband við hafði nýtt sér þjónustu fjártækniyfyrirtækja. Því er ógerlegt að kynna reynslu íslenskra fyrirtækja í þessu samhengi. Það var þó eitt dæmi, tveggja manna fyrirtæki sem er mest í netsölu og notaði af og til Paypal fyrir lágar greiðslur og sagði það ávallt hafa heppnast vel. Þrátt fyrir þessar dræmu niðurstöður er nauðsynlegt að kynna fjártækni til sögunnar og möguleg tækifæri geirans fyrir íslenska útflytjendur, sérstaklega í ljósi þess að ný lög taka hér gildi árið 2018, kölluð „Payment Service Directive 2“, sem greiða leið fjártækniyfyrirtækja inn á íslenskan markað. Fjártækni er tekin sérstaklega fyrir í næsta kafla.

Fjártækni og Payment Service Directive 2 (PSD2)

Fjármálageirinn mun breytast á næstunni vegna byltingakenndrar þróunar sem fjártækni býður upp á. Í samhengi við könnun á millifærslukostnaði er aðalatriðið í þessum kafla að kynna fjártækni og ný lög Evrópusambandsins (ESB), Payment Service Directive 2 (PSD2) sem taka gildi á Íslandi í gegnum aðild Íslands að Evrópska efnahagssvæðinu (EES). Lögin, inntak þeirra og mögulegar afleiðingar verða hér kynntar til sögunnar ásamt öðrum þáttum er tengjast fjártækni, þ.á.m. hver staðan er erlendis og áhrifin sem þetta mun hafa á hefðbundna bankastarfsemi. Í lok kaflans verður tekinn saman listi yfir nokkur fjártækniyfirtæki ásamt hlekkjum á fyrirtækin með sérstökum tillögum fyrir íslensk útflutningsyfirtæki.

Fjártækni

Fjártækni (e. Fintech) er sú tækni sem nýtir útfærðan hugbúnað (þ.m.t. bálkakeðjur⁷) til að bæta virkni í fjármálaþjónustu, meðal annars til að gera hana aðgengilegri fyrir almenning. Fjártækniyfirtæki státa sig af því m.a. að bjóða lægri þóknunargjöld en bankarnir, t.d. viðskipti úr einum gjaldmiðli í annan og við kaup og sölu á hlutabréfum og skuldabréfum. Sömuleiðis bjóða þau lægri millifærslukostnað fyrir inn- og útflytjendur við greiðslu reikninga og millifærslu fjármuna milli landa (milli banka). Hugmyndin með þjónustu fjártækniyfirtækja er oftast að einfalda núverandi greiðslufyrirkomulag, t.d. að sleppa því að rukka viðskiptavinum um ýmiss konar gjöld sem bankinn/fjármálaþjónustufyrirtæki rukka fyrir. Fjártækni er þó mun víðtækara hugtak og snýr ekki aðeins að nýrri leið til millifærslu heldur mörgu öðru.

Fjártækniyfirtæki hafa að mestu leyti einbeitt sér að þremur þáttum fjármálaþjónustu: greiðslumiðlun, lánastarfsemi og persónulegri fjármálaþjónustu. Ástæðan fyrir því er fyrst og fremst sú að þar er mögulegt að draga úr kostnaði þjónustugjalda eða jafnvel fella hann niður og koma á einföldu viðskiptasambandi með rafrænum hætti í staðinn. Peer to Peer (P2P) er fyrirferðarmikið í þessu samhengi. P2P getur átt við jafningjalán (P2P lending), tryggingar (P2P insurance) og greiðslumiðlun (P2P transaction). Flokka má þetta allt sem persónulega fjármálaþjónustu. P2P byggist í grunninn á því að aðilar geta átt viðskipti beint hvor við annan eða millifært beint hvor inn á annan án aðkomu fjármálastofnunar eða annarra þjónustufyrirtækja.⁸

⁷ Bálkakeðjur (e. Block chain) er fjártækni en Bitcoin-rafmyntin og flestar aðrar rafmyntir eru byggðar á þeirri tækni. Bálkakeðjur eru skilvirk og örugg tækni sem gæti brotið niður samkeppnismúra milli landa nema sérstaklega sé komið í veg fyrir það af hálfu viðkomandi ríkis því bálkakeðjan er tímaröðuð færsluskrá sem er aðgengileg öllum sem vilja og er hún ávallt geymd í heild sinni. Í gegnum þetta kerfi geta neytendur nýtt „snjallsamninga“ sín á milli þar sem þeir skiptast á peningum, verðbréfum og eignum með öruggum hætti án milligöngu fjármálastofnunar og þóknunar. Snjallsamningurinn inniheldur sjálfur skilmála og viðurlög og framfylgir þeim sjálfkrafa og því þurfa aðilar að samningnum ekki að leita til dómstóla eða annarra yfirvalda. Því hefur verið haldið fram að þetta gæti mögulega verið dæmi um eina „stórkostlegustu framför í sögu eignaréttarinn“ sem mun leiða af sér mikla og varanlega breytingu í fjármálaumhverfinu. Sjá nánar: Andrés Magnússon, „Bankar framtíðar“, *Viðskiptablaðið* 31. ágúst 2017, bls. 12-13.

⁸ Andrés Magnússon, „Bankar framtíðar“, *Viðskiptablaðið* 31. ágúst 2017, bls. 12-13.

Umræðan um mögulegar breytingar í fjármálageiranum vegna fjártækni hefur iðulega snúist um áhrifin sem þetta mun hafa á einstaklinginn. Í ljósi þessarar skýrslu væri viðeigandi að velta einnig fyrir sér áhrifum þessara breytinga fyrir útflutningsfyrirtæki. Það má búast við því að útflutningsfyrirtæki (og innflutningsfyrirtæki) geti átt í auknum P2P-viðskiptum og átt þannig aukin viðskipti án milliliða. Þetta þýðir að milliliðir, sem geta verið bankar eða aðrir aðilar sem taka ávallt sinn skerf, eru úr myndinni. Kostnaður við millifærslu erlendra fjármuna gæti í kjölfarið lækkað. Þar fyrir utan gætu öpp og/eða önnur fjármálaþjónusta sem koma mun fram í kjölfar PSD2 einnig lækkað þennan kostnað. Taka skal fram að einstaklingsþátturinn í þessari þróun er samt mikilvægur. Þróunin hefur verið og verður eflaust hröðust þar og líklegt að einstaklingsþjónustan muni draga áfram þróunina og fyrirtækin mæti síðan til leiks og byggja ofan á þá þróun.

Segja má að fjártækni snúist um „afurðir, þjónustu, ferli, viðskiptamódel o.fl. sem hefur með fjármál og fjármálastarfsemi að gera“. Fjártækni er sú tækni sem getur haft áhrif á greiðslur, fjárfestingar, fjármögnun, lánveitingar, tryggingar, spár og neytendahegðun sem dæmi, í raun alla þá þætti er snúa að banka- og fjármálastarfsemi. Hugtakið fjártækni hefur verið á sveimi lengi en í þeim skilningi sem hér er lagt upp með fór það ekki almennilega á flug fyrr en eftir fjármálakreppuna 2008.⁹

Fjártæknin hefur frá því vaxið gríðarhratt og þá sérstaklega undanfarin fimm ár þar sem fjártæknifyrirtækjum hefur fjölgað til muna ásamt því að hafa náð miklum árangri. Eftir efnahagshrunið hefur verið fjárfest í þúsundum fjártæknifyrirtækja fyrir a.m.k. 50 milljarða bandaríkjadala. Bandaríkin eru stærsti markaðurinn fyrir fjártæknifyrirtæki en þar eru New York og Kísildalurinn leiðandi. Evrópa og Asía vaxa þó hratt, fjárfestingar í Asíu í fjártækni þrefölduðust árið 2015 í 4,3 milljarða bandaríkjadala frá því árinu á undan. Í Evrópu hefur London verið leiðandi borg í fjártækni en á Norðurlöndum er Stokkhólmur að hasla sér völl sem fjártæknikjarni Norðurlandanna. Danir eru þó farnir í sérstakt átak þar sem hið opinbera og fjármálafyrirtæki taka höndum saman til að vinna að því markmiði að gera Kaupmannahöfn að fjártæknihöfuðborg norðursins.¹⁰

Þá hafa norrænu ríkin utan Íslands sameinast um eina sameiginlega greiðslumiðlun í gegnum app sem allir bankar viðkomandi lands munu nota. Allir bankar í Svíþjóð hafa sameinast um þjónustu Swish en bankarnir hafa þróað hana frá upphafi. Í Danmörku nýta allir bankar sér þjónustu MobilePay sem var einnig fyrst á markaðinn og eignaðist hann að lokum. Í Noregi hafa bankar sameinast um að nýta sér Vipps í þeim tilgangi að verjast saman nýjum og erlendum aðilum, þar á meðal MobilePay.¹¹ Í þessu samhengi er virkilega áhugavert að líta til íslenska appsins SíminnPay sem er tiltölulega nýkomið á markaðinn og er sömuleiðis það

⁹ Dr. Eyþór Ívar Jónsson, „Fjármálamiðstöðin sem gleymdist“, *Frjáls verslun* 7. tbl. 2016, bls. 56-58.

¹⁰ Dr. Eyþór Ívar Jónsson, „Fjármálamiðstöðin sem gleymdist“, *Frjáls verslun* 7. tbl. 2016, bls. 56-58.

¹¹ Glærur frá ráðstefnu Reiknistofu bankanna, „The Digitalization of the financial sector“, maí 2017.

fyrsta sinnar tegundar hér á landi. Spurningin er hvort SíminnPay hafi svipuð markmið og MobilePay í Danmörku, ætlar sér að vera fyrsta lausnin á markaðnum og hafa þannig forskot til að sölsa hann undir sig. Þá má einnig nefna öpp á borð við Aur, Kass (í boði Íslandsbanka) og Kvitt (Reiknistofa bankanna). Þessi öpp eiga það sameiginlega markmið að gera greiðslumiðlun einfaldari og ódýrari. Það sem þau fá í staðinn er vitaskuld gögn um neytandann sem gætu reynst öðrum þriðju aðilum gríðarlega verðmæt.¹²

Í nóvember 2017 hélt Nova blaðamannafund um Aurappið en Nova á meirihluta í greiðsluappinu Aur. Á fundinum var lýst yfir gríðarmiklum breytingum á appinu en nú geta notendur sótt um lán allt að milljón króna sem er „borgað samstundis út til notenda sem standast sjálfvirkir lánshæfismat og lánareglur Aur“. Áður var aðeins hægt að millifæra til annars aðila af debetkorti eða kreditkorti sem var tengt við símanúmerið í gegnum appið og gerði millifærslu mun fljótlegri en að fara inn í einkabanka. Þá er tekið fram að notendur Aurs geta sótt um sérstakt fyrirframgreitt kort sem lánið yrði greitt inn á og er sömuleiðis snertilaust MasterCard-kort sem ber engin færslugjöld, né stofngjald eða árgjald. Undir lok fréttarinnar er mynd af blaðamannafundinum þar sem orðin „Segðu bless við bankann“ sjást bersýnilega.¹³ Ljóst er að samkeppnin um þessar nýju greiðsluleiðir er að stíga sín fyrstu skref á Íslandi en PSD2-löggjöfin sem er kynnt hér á eftir er einmitt það sem þessi öpp eru að fara nýta sér.

Í samanburði við það sem tíðkast erlendis hefur fjártækni þróast hægt hér á landi þótt samkeppnin gæti verið að stíga sín fyrstu skref. Viðskiptamódel fjármálafyrirtækja á Íslandi, vörur og þjónusta er almennt sú sama og fyrir hrun. Þrátt fyrir það eru enn sem komið er aðeins fáein fjártækniyrirtæki hér á landi, dæmi um slík eru Meniga og Móberg.¹⁴ Miðað við Danmörku og Svíþjóð og flóru fjártækniyrirtækja í þeim löndum virðist þróunin þar komin umtalsvert lengra. Í samanburði við Bandaríkin og Suðaustur-Asíu þar sem fjártækniþjónustan hefur þróast gríðarlega hratt hefur lítið gerst hér á landi. Í Suðaustur-Asíu, t.d. Singapúr, er snjallsíminn nú þegar orðinn algengasti greiðslumáti almennings. Þetta þarf þó ekki endilega að vera slæmt og ekki þarf að líta svo á að Ísland sé á eftir heldur hefur þjónustan einfaldlega þróast í aðra átt.

Hér á landi er bankakerfið komið langt í stafrænni þróun á ákveðnum sviðum. Þetta sést líklega best á netbönkunum og kortunum. Minnsta mál er fyrir hinn almenna viðskiptavin bankanna að millifæra milli reikninga og borga reikninga á Netinu í einkabankanum sínum. Þetta tekur þá yfirleitt aðeins augnablik, þökk sé hraða Netsins. Í flestum öðrum löndum, þar á meðal annars staðar á Norðurlöndum, er þetta ekki jafn skilvirkt. Þar er algengt að það taki

¹² Sjá betur Pétur Gunnarsson, „Stíga skref inn í fjártækni heim.“, *Viðskiptablaðið* 7. september 2017, bls. 2.

¹³ Mbl.is, „Nova í samkeppni við bankana“. Sjá http://www.mbl.is/vidskipti/frettir/2017/11/30/nova_i_samkeppni_vid_bankana/ MBL, 30. nóvember 2017.

¹⁴ Dr. Eyþór Ívar Jónsson, „Fjármálamiðstöðin sem gleymdist“, *Frjáls verslun* 7. tbl. 2016, bls. 56-58.

1-2 daga að millifæra milli reikninga eða jafnvel þarf að fara í bankann til að borga suma reikninga.

Ástæðan fyrir þessu er einna helst fyrirkomulag bankastarfsemi á Íslandi þar sem Reiknistofa bankanna (RB) ásamt Greiðsluveitunni virkar sem eins konar miðtaug bankakerfisins sem tengir alla íslensku bankana saman og gerir kerfinu kleift að starfa svo hratt sem raun ber vitni. Í kjölfarið má segja að Ísland sé í einstakri stöðu á heimsvísu varðandi samvirkandi fjármálaþjónustu. Erlendis þekktist það að ákveðnir klasar í viðkomandi landi tengjast saman en ekki allt bankakerfið líkt og á Íslandi. RB er í eigu bankanna en Greiðsluveitan er í fullri eigu Seðlabanka Íslands. Þetta þýðir að þau hafa verið svo til einráð um tæknilega útfærslu og hafa því getað byggt upp samvirkandi miðlunarkerfi og jöfnunarkerfi. Þetta kerfi gefur fjártækni ákveðið forskot hér á landi þar sem auðvelt væri fyrir fjártækni að byggja ofan á þennan grunn. Sömuleiðis þýðir þetta að tiltölulega einfalt er fyrir öpp á borð við Aur, Kass, Kvitt og SíminnPay að byggja upp þægilega þjónustu ofan á þetta kerfi. Sambærilegir aðilar og RB og Greiðsluveitan eru ekki starfandi annars staðar á Norðurlöndum sem gerir það að verkum að skilvirknin er ekki sú sama þar. Sökum þessa má draga þá ályktun að það hafi einfaldlega ekki verið sama eftirspurn eftir fjártækniþjónustum sem bjóða helst upp á þægilegri bankþjónustu á Íslandi þar sem hún er nú þegar einkar þægileg fyrir einstaklinginn. Að því sögðu má telja líklegt að hér á landi muni fjártækniþróunin bæta vel í á næstu misserum þegar Payment Service Directive 2 (PSD2) löggin taka gildi.

Payment Service Directive 2 (PSD2)

Rauði þráðurinn í tengslum fjártækni og íslensks fjármálamarkaðar eru ný lög um greiðsluþjónustu frá Evrópusambandinu sem bera heitið Payment Service Directive 2. Þann 13. janúar 2018 áttu aðildarríki ESB að vera búin að innleiða tilskipunina. Löggin eru framhald af Payment Service Directive 1 lögnum sem gengu í gegn í aðildarríkjum Evrópusambandsins árið 2009 og höfðu það að markmiði að skapa „heilðstætt og nútímalegt regluverk um rafræna greiðsluþjónustu innan Evrópska efnahagssvæðisins“. Miðað var við á þeim tíma að greiðslumiðlun í hverju landi væri nærri 2-3% af VLF (vergi landsframleiðslu) og átti löggjöfin að lækka árlegan kostnað greiðslna um 28 milljarða evra. PSD1 tók gildi hér á landi 2011.¹⁵ Skýrsla Seðlabankans um fjármálainnviði frá árinu 2016 áætlaði að kostnaður íslensks samfélags hefði verið 28 ma. kr. árið 2014 að undanskildum sölu- og þjónustuaðilum sem jafngildir 1,40% af VLF.¹⁶

Samkvæmt skyldum Íslands gagnvart EES-samningnum þarf Ísland að innleiða PSD2-lögin í íslenskan rétt. Ráðuneytin munu leiða innleiðingu laganna hér á landi. Hugsanlega varða

¹⁵ Friðrik Þór Snorrason, „Ekki lengur eyland á fjármálamarkaði“, *Vísbending- Vikurit um viðskipti, efnahagsmál og nýsköpun*, 31. ágúst 2017 (31. tbl, 35 árg). Bls 1,4.

¹⁶ Seðlabanki Íslands, „Fjármálainnviðir“, 2016, bls. 44. Sjá skýrslu

<https://www.seðlabanki.is/library/Skraarsafn/Fjarmalainnvidir/Farmalainnvidir2016.pdf>

sumar nauðsynlegar lagabreytingar mörg ráðuneyti. Fjármálaeftirlitið verður síðan í lykilhlutverki sem eftirlitsstofnun. Nú þegar hefur FME sett upp þjónustuborð vegna fjártækni¹⁷ á heimasíðu sinni þar sem hægt er að senda fyrirspurnir um eftirlit á fjármálamarkaði vegna fjártækni.

Innleiðing PSD2 hófst í janúar 2018 hjá Evrópusambandinu en óvíst er hvenær innleiðingin mun hefjast hér á landi.¹⁸ Á vörðsáttunum RB í maí 2018 sagði Bjarni Benediktsson, fjármálaráðherra að stefnt væri að því að ráðuneytið væri tilbúið með frumvarp á næsta ári. Taldi hann þetta vera í takt við hin EFTA-ríkin. Þá bætti Bjarni því við að lögin ættu góða möguleika á að verða hagkvæm fyrir neytendur og tók fram að ekki kæmi annað til greina en að taka upp lögin eins og Evrópusambandið og önnur EFTA-ríki eru að gera því annars væri Ísland í hættu á að dragast aftur úr. Hjálmar Stefán Brynjólfsson, lögfræðingur hjá FME, skrifaði grein í mars 2018 og taldi nokkrar ástæður fyrir því að löggjöfin hefði ekki verið tekin upp hér á landi. Í fyrsta lagi staða Íslands sem EES-ríki. Innan ESB hefur það verið lagt skýrt fram að innleiða skuli lögin 13. janúar þó að það hafi gengið misvel. Innan EES hefur hins vegar ekki enn verið ákveðið hvenær Ísland, Noregur og Liechtenstein eiga að vera búin að breyta löggjöf sinni til að samræma hana við PSD2. Önnur ástæða sem tafið hefur ferlið er að það þarf að uppfylla fjöldamargar aðrar tilskipanir og reglugerðir áður en hægt verður að innleiða PSD2 í íslenskan rétt. Það mun fara eftir því hversu vel gengur að innleiða þessar reglur hvenær PSD2 verður tekin upp. Helstu reglugerðirnar sem EES á eftir að taka upp (en ESB hefur þegar tekið upp) eru IFR-reglugerðin sem snýr að takmörkunum á millikortagjöldum útgefanda og færsluhirða, AML4-tilskipunin um aðgerðir gegn peningabætti og GDPR-persónuverndarlöggjöfin. Hjálmar segir: „Fjártæknifyrirtæki sem ætla sér að nýta fjárhagsupplýsingar úr bönkum á grundvelli PSD2 verða samkvæmt tilskipuninni að uppfylla kröfur GDPR um persónuvernd og gagnaöryggi.“¹⁹

PSD2 á að styrkja fjórfrelsi ESB, vikka gildisvið fyrri laganna PSD1 og gilda um fleiri alþjóðgreiðslur en bara evrur. Þá á löggjöfin að ná betur utan um lagaramma greiðsluþjónustu þar sem landslagið í smágreiðslumiðlun hefur breyst gríðarlega hratt undanfarið vegna örar þróunar í stafrænni tækni, oft er það svo að löggjöfin er á eftir markaðnum. Yfirlýst markmið ESB með innleiðingu PSD2 er að „auka samkeppni í greiðsluþjónustu, styðja við nýsköpun, bæta neytendavernd og eignarhald neytenda á eigin persónugögnum samhliða því að búa til einn samevrópskan markað fyrir greiðsluþjónustu innan EES.“²⁰ Samhliða þessu er markmiðið lækkan kostnaðar í greiðslumiðlunarkeðjunni.

¹⁷ Sjá á heimasíðu FME: <https://www.fme.is/eftirlitsstarfsemi/fintech-thjonustubord/>

¹⁸ Ásgeir Helgi Jóhannsson, „PSD2 – Tilskipunin sem á að breyta bankaviðskiptum til framtíðar“, *Endurmenntun Háskóla Íslands*. 18.4.2018.

¹⁹ Hjálmar Stefán Brynjólfsson, „Hvenær öðlast PSD2 gildi hér á landi?“, *Fjármál – Rit fjármálaeftirlitsins*. Mars 2018 (1. tbl. 7. árg.), bls. 15-19. Sótt af <https://www.fme.is/media/utgefing-efni/Fjarmal22032018.pdf>

²⁰ Friðrik Þór Snorrason, „Ekki lengur eyland á fjármálamarkaði“, *Vísbending - Vikurit um viðskipti, efnahagsmál og nýsköpun*, 31. ágúst 2017 (31. tbl., 35. árg.), bls. 1,4.

Ljóst er að tilskipun PSD2 mun hafa víðtæka áhrif þar sem nýir þátttakendur fá aðgang að fjármálamarkaðnum.²¹ PSD2 víkkar út hugtakið um greiðsluþjónustu þannig að fleiri þjónustuveitendur munu flokkast sem starfsleyfis- og eftirlitsskyldir aðilar en núgildandi lög gera ráð fyrir.²² Þannig eiga löggin að ýta undir fjármálaþjónustu á milli landa með því að auka öryggi í netgreiðslum sem á þar af leiðandi að auka samkeppni og lækka kostnað.²³

Annað hlutverk PSD2 er að ýta undir nýsköpun og búa til umhverfi fyrir nýja aðila á markaði. Því verða stærstu breytingarnar líklega aðgengi þriðju aðila að innlánareikningum fjármálastofnana en þeir geta í rauninni verið hvaðan sem er innan EES. Það nægir einum þriðja aðili að fá samþykki fjármálaeftirlits eins ríkis innan EES til að veita þjónustuna hvar sem er innan EES. Helstu þjónustuhlutverk PSD2 eru tvíþætt:

1. Veitandi greiðslufyrirmælaþjónustu (e. Payment Initiation Service Providers (PISP)). PISP er sá aðili sem framkvæmir greiðslu beint af innlánareikningi yfir á annan reikning með samþykki viðskiptavina.

2. Veitandi reikningsupplýsingaþjónustu (e. Account Information Service Provider (AISP)). AISP er sá aðili sem safnar saman fjárhagsupplýsingum um viðskiptavin með hans samþykki.²⁴

Þessar breytingar eru byltingakenndar að því leyti að nýir þjónustuveitendur fá óhindrað aðgengi að innlánareikningum bankans með samþykki eiganda en engin samningur milli þjónustuveitenda og banka þarf að vera til staðar. Tæknilega gæti einstaklingur eða fyrirtæki þannig notað Facebook, Google eða annað slíkt til að borga reikninga, þá með P2P-leiðum á meðan peningarnir eru geymdir í öruggum banka viðkomandi. Bankarnir eru skyldugir, skv. lögnum, að veita þessum aðilum aðgang að innlánsreikningum viðskiptavina sinna í gegnum API (e. application program interface). Í kjölfarið geta þriðju aðilar byggt sína fjármálaþjónustu á gögnum bankans.²⁵ Þetta mun vitanlega hafa áhrif á hlutverk, framtíðarsýn og kjarnastefnu viðskiptabanka. Þá getur bankinn ekki innheimt viðbótargjald af þjónustuveitandanum né viðskiptavininum. „Ef millifærslur kosta neytandann eina krónu í netbanka getur bankinn ekki rukkað meira en eina krónu fyrir millifærslu sem framkvæmd er af greiðsluvirkjanda“. Kvöðin sem lögð er á fjármálafyrirtæki, þ.e. að þau megi ekki rukka sérstaklega fyrir að veita aðgang að innlánsreikningi er einn af þeim þáttum sem er að fara

²¹ Friðrik Þór Snorrason, „Ekki lengur eyland á fjármálamarkaði“ *Vísbending - Vikurit um viðskipti, efnahagsmál og nýsköpun*, 31. ágúst 2017 (31. tbl., 35. árg.), bls. 1,4.

²² Seðlabanki Íslands, „Fjármálainnviðir“, 2016. Sjá skýrslu

<https://www.seðlabanki.is/library/Skraarsafn/Fjarmalainnvidir/Farmalainnvidir2016.pdf>

²³ Ásgeir Helgi Jóhannsson, „PSD2 – Tilskipunin sem á að breyta bankaviðskiptum til framtíðar“. *Endurmenntun Háskóla Íslands*. 18.4.2018.

²⁴ Friðrik Þór Snorrason, „Ekki lengur eyland á fjármálamarkaði“, *Vísbending - Vikurit um viðskipti, efnahagsmál og nýsköpun*, 31. ágúst 2017 (31. tbl., 35. árg.), bls. 1,4.

²⁵ Sjá „PSD2 - the directive that will change banking as we know it“.

<https://www.evry.com/en/news/articles/psd2-the-directive-that-will-change-banking-as-we-know-it/>

breyta fjármálaþjónustunni.²⁶ Með lögunum munu öpp eins og Aur, Kass og hið fyrrnefnda SíminnPay þannig geta sleppt öllum milliliðum og fengið beinan aðgang að innlánsreikningi neytenda. Bankinn myndi þá ekki taka neina þóknun fyrir, líkt og millifærslugjöld, þar sem þeir eru ekki lengur milliliðir í ferlinu.

Yfirlýst markmið með PSD2 er að auka samkeppni í fjármálageiranum með því að auka aðgengi aðila til þátttöku, þá helst í gegnum greiðslutengda þjónustu. Líklegt er að stóra sýnilega breytingin sem almenningur mun verða var við er að nýju aðilarnir sem munu koma inn á fjármálamarkaðinn eru ekki endilega hefðbundin fjármálafyrirtæki, þó erfitt sé að spá fyrir um það með vissu á þessum tímapunkti hvaða aðilum mun takast að nýta sér fyrrgreindar breytingar og tækni. Hvort það verði glæný fjártækniyrirtæki, fjármálafyrirtæki, símafyrirtækin eða risarnir eins Amazon, Facebook eða Apple er óljóst.²⁷

Friðrik Þór Snorrason, forstjóri RB, spáir því að í kjölfar PSD2 verði nýju aðilarnir sem taka þátt í fjármála- og greiðslumarkaðnum aðallega innlend sprotafyrirtæki, líkt og fjarskiptafrirtæki og verslanakeðjur sem munu nýta tækifæri PSD2 til að prófa sig áfram. Þegar fram í sækir er líklegt að erlend stórfyrirtæki færi sig inn á íslenskan markað og þá þykir líklegt að Amazon, AliPay, ApplePay og fleiri slíkir verði þar í farabroddi. Þessir aðilar hafa gríðarlegt forskot vegna stærðar sinnar ásamt því að vera sérfræðingar í að nýta gögn og þar munu fjárhagsgögn ekki verða nein undantekning. Þessi risafyrirtæki munu nýta opnunina sem PSD2 býður upp á til að samtvinnna fjárhagsgögnin við önnur gögn sem þau búa yfir til að selja aðra þjónustu til neytenda og fyrirtækja. Ljóst er að erfitt gæti verið fyrir íslensk fyrirtæki að keppa við þessi fyrirtæki.²⁸

Hverjir sem þessir nýju aðilar verða þá er víst að þeir munu byggja viðskiptamódel sín eftir allt öðrum tekjugrunni en bankar og kortafyrirtæki gera. Það sem er sérstaklega áhugavert í ljósi inntaks þessarar skýrslu er að þessi viðskiptamódel nýju aðilanna munu treysta á tekjur af vinnslu og notkun gagna í stað tekna af færslugjöldum, kortalánnum og yfirdráttarvöxtum. Í kjölfarið má búast við því að færslu- og þóknunargjöld banka verði undir þungum þrýstingi um lækkun. Friðrik Þór bendir á að „sérfræðingar [hafi] spáð því að þau gætu lækkað um 40-80%, en þessar tekjur eru um 20-25% af tekjum viðskiptabanka í Evrópu.“²⁹

²⁶ Friðrik Þór Snorrason, „Ekki lengur eyland á fjármálamarkaði“, *Vísbending - Vikurit um viðskipti, efnahagsmál og nýsköpun*, 31. ágúst 2017 (31. tbl, 35. árg.), bls 1,4.

²⁷ Ingvar Haraldsson, „Illa skilgreindar hugmyndir um aðskilnað“ *Viðskiptablaðið* 2. nóvember 2017, bls. 22-24.

²⁸ Friðrik Þór Snorrason, „Nýir þátttakendur á fjármálamarkaði“, sjá síðu RB <https://www.rb.is/frett/nyir-thatttakendur-a-fjarmalamarkadi>

²⁹ Friðrik Þór Snorrason, „Nýir þátttakendur á fjármálamarkaði“. Sjá síðu RB <https://www.rb.is/frett/nyir-thatttakendur-a-fjarmalamarkadi>

Allt saman leiðir þetta til, eins og fram hefur komið, að bankar munu ekki lengur vera í samkeppni aðeins við aðra banka heldur alla aðila sem hafa einhverja fjármálaþjónustu fram að færa og þeim aðilum mun vafalaust fjölga til muna eftir að PSD2-lögin hafa tekið gildi. Þá hefur því verið haldið fram að bankar muni tapa markaðsstöðu sinni þegar nýjar, einfaldari, ódýrari og skilvirkari lausnir nýrra fjártækniyfirtækja koma fram. Segja má að bankarnir hafi treyst á traustið og trúverðugleikann sem þeir nutu áður fyrr en það traust og sú ímynd bankanna lét mikið á sjá í bankahruninu sem þeim hefur ekki tekist að endurheimta að fullu að nýju. Neytendur munu að öllum líkindum leita nýrra leiða þegar ný tækifæri bjóðast og fjármálaþjónustan verður fjölbreyttari en nokkru sinni fyrr.³⁰

Viðbrögð bankanna

Hér hefur að mestu leyti verið fjallað um væntanlegar breytingar út frá sjónarmiði fjártækninnar og PSD2-laganna. Rétt er að snerta á því í stuttu máli hvernig bankar hafa nálgast málið. PSD2 gæti orðið mikil áskorun fyrir bankana. Kerfiskostnaður bankanna gæti hækkað vegna þeirra öryggisreglna sem þarf að fylgja í samræmi við API-staðlana (Application programming interface) og spáð er að 9% af tekjum af greiðslufærslum í smásölu (e. retail payments revenues) gætu glatast til PISP-þjónusta fyrir árið 2020. Þá mun það verða erfiðara fyrir bankana að skilgreina hlutverk sitt og skera sig úr í þeirri flóru sem verður í boði fyrir neytendur þegar fjártækniyfirtækin byrja að taka yfir viðskiptaþjónustu bankanna.³¹ Birna Einarsdóttir, bankastjóri Íslandsbanka, birti grein um framtíðarbreytingar bankanna sumarið 2017. Hún vitnar í rannsókn Sopra Banking þar sem kemur fram að tekjutap evrópskra viðskiptabanka vegna PSD2-laganna geti orðið 20% þótt einhverjir bankar gætu unnið hluta af þessu til baka með sterkum varnaraðgerðum.

Aðrir meta stöðuna ekki jafn slæma fyrir hönd bankanna. Þeir ættu einnig að geta nýtt sér núverandi stöðu á fjármálamarkaðnum og skapað nýjungar og tækifæri. Í raun mætti segja að bankarnir byggju yfir forskoti gagnvart fyrirtækjum sem eru lykilviðskiptavinir og hafa yfirleitt mikið traust á sínum viðskiptabanka. McKinsey & Company telur suma banka geta aukið tekjur sínar um 10% vegna breytinganna en aftur á móti geta þeir bankar sem hafast ekkert að tapað 35% af viðskiptabankatekjum sínum.³² Sum fjártækniyfirtæki gætu boðið upp á sérhæfða þjónustu og þá er allt eins líklegt að bankinn fari í samstarfi við slík fjártækniyfirtæki frekar en samkeppni.

Íslandsbanki segist ætla að leggja áherslu á persónulega bankaþjónustu til móts við tæknilausnirnar þar sem innkoma þriðju aðila í fjármálaþjónustu muni setja pressu á starfsmenn bankanna að veita framúrskarandi þjónustu, bæði á Netinu og í útibúunum. Birna

³⁰ Dr. Eyþór Ívar Jónsson, „Fjármálamiðstöðin sem gleymdist“, *Friðs verslun*, 7. tbl. 2016, bls. 56-58.

³¹ Án höfundar, „PSD2 - the directive that will change banking as we know it“. Sjá <https://www.evy.com/en/news/articles/psd2-the-directive-that-will-change-banking-as-we-know-it/>

³² Birna Einarsdóttir, „Bankar breytast“, *Vísbinding - Vikurit um viðskipti og efnahagsmál*, 6. júlí 2017 (25. tbl. 35. árg.).

segir að Íslandsbanki hafi þegar sýnt viðbrögð við þessum breytingum með fækkun útibúa og þeirri stefnu að skipulag bankans verði að fullu viðskiptavinamiðað.³³

Einar Gunnar Guðmundsson, sérfræðingur á skrifstofu bankastjóra Arion banka, segir bankann hafa aukið áherslu á stafrænar lausnir. Þá telur hann bankann vel undirbúinn fyrir komandi breytingar þar sem sérstök deild hafi verið sett á fót og kölluð Stafræn framtíð. Deildin hefur unnið að því að kynna stafrænar lausnir undanfarið eitt og hálf t. ári þar sem ýmsir þættir tengdir þjónustu bankans hafa verið einfaldaðir en eitt helsta markmið deildarinnar er að gefa viðskiptavinum aukna möguleika á því að haga bankamálum sínum eins og þeir sjálfir vilja á Netinu. Einar Gunnar segir það vera sístækkandi hóp neytenda sem vilja geta afgreitt sig sjálfir hvar og hvenær sem er.³⁴ Þessi viðbrögð bankanna höfðu frekar til þeirra sem leita eftir persónulegri þjónustu heldur en öppin eða fjártækni fyrirtæki geta boðið upp á. Líklegt er að þannig muni bankarnir reyna að einkenna sína þjónustu, þ.e. sem persónulega þjónustu.

Viðskiptablaðið greinir frá því að Chris Skinner haldi því fram að tæknin gæti orðið „banabiti bankanna“. Skinner hélt erindi á vegum Samtaka fjármálafyrirtækja um hvernig fjártækni fyrirtæki myndi breyta fjármálamörkuðum. Hann greinir frá því að 94% af þeim sem stjórna stærstu bönkunum úti í heimi skorti algjörlega tæknilega þekkingu í samræmi við það sem yfirvofandi breytingar þarfnast þótt stjórnendurnir séu vissulega reynslumiklir á öðrum sviðum tengdri bankastarfsemi. Því næst bætir Skinner því við að breytingar á greiðslumiðlun muni skerða tekjur bankanna til muna. Einstaklingar þurfa greiðslumiðlun og að geta tekið lán. Það þarf bara ekki banka til þess lengur. Svokölluð jafningalán gætu leyst þessa bankastarfsemi af hólmi þannig að greiðslumiðlanir og lánamarkaðir gætu færst að miklu leyti til nýrra aðila. Það verði því nauðsynlegt fyrir banka að opna sig og fara í samstarf með öðrum aðilum til að lifa og hrærast í þessum miklu breytingum.³⁵

PSD2 mun „neyða“ banka til að opna sig þar sem þeir þurfa að heimila öðrum aðgang að greiðslukerfum sínum og innlánsreikningum viðskiptavina sinna. „Það eigi sérstaklega við um banka stóru hagkerfanna á borð við Bretland, Bandaríkin og Þýskaland. Íslenskir bankar og aðrir norrænir bankar kunni að vera undantekning. Þeir hafi verið mun opnari fyrir tækninýjungum.“ Þá ítrekar Skinner að fjártækni fyrirtæki sem slík verði í raun ekki helsta ógn bankanna heldur frekar tæknirisar eins og Amazon og Ali Baba sem hafa ógrynni af gögnum til að vinna úr og gríðarlega reynslu og þekkingu af því.³⁶ Jafnframt gæti það gerst að fjártæknin hefði þau áhrif að greiðslumiðlun yrði gagnsæ - í raun innviðir sem enginn tekur sérstaklega eftir – þar sem virðisaukandi þjónusta (með öppum) getur nú innifalið alla

³³ Birna Einarsdóttir, „Bankar breytast“. *Vísbinding - Vikurit um viðskipti og efnahagsmál*, 6. júlí 2017 (25. tbl. 35 árg.).

³⁴ Kristinn Ingi Jónsson, „Ekki valkostur fyrir bankana að breytast ekki“. *Vísir*, 1. nóvember 2017 <http://www.visir.is/g/20171109984>

³⁵ Ingvar Haraldsson, „Tæknilegt ólæsi banabiti bankanna“, *Viðskiptablaðið* 9. nóvember 2017, bls. 12.

³⁶ Sama heimild.

fjármálaþjónustu, nánast á bak við tjöldin. Mögulega gæti það einnig gerst að fjártæknin og PSD2 myndi drepa hefðbundna greiðslumiðlun og þar með greiðslukort og hefðbundna innlánastarfsemi bankanna.

Í Afríku, Asíu og Suður-Ameríku er í síauknum mæli farið að nýta greiðslur í gegnum app í snjallsímunum sem er oft ódýr og einföld lausn. Við fyrstu sýn gæti þetta ekki litið út sem mikil ógn við bankastarfsemina en einmitt vegna þess að þetta er svo ódýrt og einfalt er líklegt að einstaklingar nýti sér þetta. Skinner spáir því að flestallir verði farnir að borga með öppum innan 10 ára og það sé nauðsynlegt fyrir banka að bjóða upp á jafn einfaldar greiðslur vilji þeir halda sér í samkeppninni. Samt sem áður bendir Skinner á að bankar séu þeir einu sem hafi leyfi frá stjórnvöldum til að geyma verðmæti og hafa skyldu til eftirlits, að því leyti skeri þeir sig úr.³⁷ Þessar nýju greiðsluleiðir kunna að hljóma sem svo að þær séu óöruggari en þá er nauðsynlegt að benda á að PSD2-lögin leggja mikla áherslu á öryggi greiðslulausnanna og neytendavernd.³⁸ Að lokum mun það líklega verða neytandinn sem sker úr um hver örlög bankanna verði.

Í samhengi við banka- og millifærslukostnað er sérstaklega vert að benda á bankakostnað sem útflutningsfyrirtæki þurfa að greiða fyrir að breyta íslenskum krónum í erlendan gjaldmiðil og öfugt þegar þau eru að borga og fá borgaða reikninga erlendis frá. Þessi kostnaður mun vafalítið hverfa eða a.m.k. lækka verulega í náninni framtíð vegna þess að fjártæknifyrirtæki eru nú þegar farin að bjóða upp á hagkvæmar lausnir við millifærslu fjármuna úr einum gjaldmiðli í annan. Þó að lögin um PSD2 hafi enn ekki verið innleidd er áhugavert að benda á könnun sem fjártæknifyrirtækið TransferWise birti en þar eru borin saman gjöld sem bankarnir taka fyrir millifærslu fjármuna og gjöld TransferWise. Sjónum var sérstaklega beint að svokölluðum „leyndum gjöldum“ bankanna sem birtast ekki í formlegri verðskrá þeirra en þetta leynda gjald er auðvitað viðbót við opinbera millifærslugjaldið sem og móttökugjaldið sem móttakandi greiðslunnar og/eða greiðandinn þarf að inna af hendi. TransferWise telur sína þjónustu vera sex sinnum ódýrari kost fyrir erlendar millifærslur, munar þar mestu um „leyndu gjöldin“ sem falla niður. Þessa könnun má sjá með því að ýta [hér](#).³⁹ Auðvitað þarf að hafa í huga að fyrirtækið sjálft er að birta könnunina, þó annað fyrirtæki hafi annast hana.

Það er ljóst að bankar þurfa að undirbúa sig vel fyrir þær áskoranir sem eru fram undan. PSD2 er engin lokapunktur þróunar fjármálaþjónustu, mögulega er þetta aðeins fyrsta skrefið í átt að breyttu fjármálaumhverfi. Bankar þurfa finna út hvar þeir eigi að staðsetja sig í þessu umhverfi og hugsa til nýrra leiða til að afla tekna. Löggjöfin mun ekki aðeins vera kostnaðarsöm út frá mögulegum tekjumissi heldur einnig vegna síaukins kostnaðar við

³⁷ Ingvar Haraldsson, „Tæknilegt ólæsi banabiti bankanna“, *Viðskiptablaðið* 9. nóvember 2017, bls. 12-14.

³⁸ <https://www.fme.is/media/utgefid-efni/Fjarmal-Hvenaer-odlast-PSD2--gildi-her-a-landi21032018.pdf>

³⁹ Sjá könnunina á heimasíðu TransferWise: <https://transferwise.com/help/article/2460864/other/the-cost-of-sending-gbp-to-eur-for-small-businesses>

regluhlítingu og alls konar kostnað við að uppfæra tæknilega staðla sem fylgja því að innleiða löggjöfina.⁴⁰

Á meðan bankar undirbúa sig fyrir PSD2 munu fjártæknifyrirtæki halda áfram að þróa vörurnar sínar, afla sér trausts á markaði, mögulega finna sér samstarfsaðila og „herja á tekjustrauma sem eru ekki háðir starfsleyfi eða starfsleyfum með takmörkuðu eftirliti“ .⁴¹

Nýlega komst upp að fyrirtækið Cambridge Analytica hefði í miklum mæli notað persónugreinanleg gögn til þess að hafa áhrif á kjósendur, t.d. í BNA fyrir síðustu forsetakosningar. Fyrirtækið komst yfir gögnin með því að búa til spurningaleik á Facebook þar sem Facebook-notendur þurftu að samþykka að gefa leiknum aðgang að gögnunum sínum til að fá að taka þátt í honum. Í kjölfarið gat Cambridge Analytica safnað ítarlegum gögnum í gegnum Facebook og selt þau áfram. Þrátt fyrir að Facebook hafi hlotið mikið ámæli fyrir þetta virðist málið ekki ætla að verða til þess að notendur Facebook yfirgefi fyrirtækið þrátt fyrir að hafa brugðist trausti notenda, a.m.k. ekki í þeim mæli sem margir töldu að yrði. Cambridge Analytica rauf skilmála Facebook með aðgerðum sínum en Facebook hefði átt að gæta gagnanna betur. Þrátt fyrir þetta virðist vera að óöryggi gagna sem fyrirtækinu var treyst fyrir yfirskyggi ekki ímynd og trúverðugleika Facebook.

Ef til vill má draga þá ályktun að samkeppnishæfni fjártæknifyrirtækja í keppninni við hefðbundin fjármálafyrirtæki muni þannig frekar ráðast af þjónustu, hentugleika og ímynd fremur en öryggi og trausti.

Einnig gæti það verið mikilvægt fyrir fyrirtæki að hafa einfaldlega verið fyrst á markaðinn.⁴²

⁴⁰ Ásgeir Helgi Jóhannsson, „PSD2 – Tilskipunin sem á að breyta bankaviðskiptum til framtíðar“, *Endurmenntun Háskóla Íslands*, 18.4.2018.

⁴¹ Sama heimild.

⁴² Það má velja því fyrir sér hvort íslensku öppin (t.d. Aur, Kass, Kvitt og SíminnPay) séu að reyna verða þau fyrstu á markaðnum hér á Íslandi í þeim tilgangi að sölsa undir sig markaðinn þegar þróunin á Íslandi byrjar af alvöru. Slíkt gerðist með Swish í Svíþjóð og MobilePay í Danmörku þegar bankar, hvor í sínu landi, ákváðu í sameiningu að velja eitt app til að þróa og nota en það var sömuleiðis fyrsta app sinnar tegundar sem kom á markaðinn. Fjallað er um þetta á blaðsíðu 15.

Listi yfir fjártæknifyrirtæki

Loks er ágætt að gefa lesendum þessarar skýrslu færi á að kanna tækifæri fjártækninnar betur. Hér á eftir er listi yfir fjártæknifyrirtæki, flokkaður eftir starfsemi fyrirtækjanna. Þau fjártæknifyrirtæki sem merkt eru með örvum eru fyrirtæki sem mælt er sérstaklega með að íslensk útflutningsfyrirtæki skoði hvort þau geti nýtt sér í sambandi við alþjóðlegar millifærslur. Hægt er að smella á nöfn fyrirtækjanna til að opna vefsíður þeirra.

| Millifærslur milli landa | |
|----------------------------------|---|
| ⇒ TransferWise | Ódýr leið til að færa fjármuni á milli landa með því að para saman marga aðila sem þurfa að nýta slíka þjónustu. Gera upp fyrst innan hvers lands áður en millifærslu á milli landa er þörf. |
| ⇒ Payeer | Alþjóðlegar millifærslur og lausnir til að taka við greiðslum. Sjálfvirkar færslur og fjöldagreiðslur. |
| ⇒ Revolut | Alþjóðlegt peninga-app sem gerir notendum kleift að eyða og senda peninga á heimsvísu án þóknunar á besta mögulega genginu. Með því að búa til aðgang ertu í raun að búa til veski á Netinu í þremur gjaldmiðlum: dollurum, evrum og pundum. Síðan er hægt að leggja inn á aðganginn í einhverjum af þessum gjaldmiðlum með debet- eða kreditkorti eða millifærslu. Eftir það er hægt að breyta og senda peninga með appinu án nokkurs aukakostnaðar. Einnig er hægt að panta Mastercard-kort frá fyrirtækinu og nota það til að taka út peninga í öðrum löndum. Þá borgar notandi ekki aukagjöldin sem fylgja því að nota venjulegt kort í útlöndum. |
| ⇒ Currency Cloud | Sjá um færslu peninga milli landa fyrir fyrirtæki á ódýrari og fljótlegri hátt en bankarnir. Einblína á fyrirtæki í alþjóðlegum viðskiptum sem þurfa að taka við greiðslum, borga birgjum eða borga laun í mismunandi gjaldmiðlum. |
| The Money Cloud | Ber saman mismunandi leiðir til að millifæra peninga á milli landa svo viðkomandi geti fundið hvaða leið er hagstæðust fyrir hann. |
| World Remit | Breskt fyrirtæki, heimilar notendum að senda peninga í gegnum app til fólks annars staðar í heiminum, á bankareikninga eða „peningaveski“, fyrir lágt verð. |
| Transpay | Alþjóðlegar útborganir. Heimilar kúnnnum að senda fjölgreiðslubeiðnir beint inn á bankareikninga í yfir 120 löndum. Transpay sér um að fara eftir reglum hvers lands fyrir sig og auðveldar þessar greiðslur fyrir fyrirtæki. |
| Greiðslulausnir | |
| ⇒ Tipalti | Gera sjálfvirkt, hagræða og einfalda hvernig fyrirtæki borga mörgum mismunandi viðtakendum, samstarfsaðilum og birgjum. Ef viðkomandi þarf að borga hundrað eða fleiri aðilum reglulega og yfir landamæri þá er þetta kerfi sem virkar. Tipalti dregur úr vinnuálaginu sem felst í slíkum útborgunum um 80%. |

| | |
|-------------------------------------|--|
| Stripe | Hugbúnaður til að taka við greiðslum. Byggir þak yfir allt sem tengist greiðslum og fer í gegnum þennan hugbúnað, geymir t.d. greiðslukortaupplýsingar, heldur utan um aðgangsupplýsingar greiðanda. Í boði fyrir a.m.k. 25 lönd, þ.m.t. Bandaríkin, Bretland, Ástralíu, Danmörku, Finnland, Noreg, Svíþjóð, Belgíu, Spán og fleiri. Hægt að taka við greiðslu í íslenskum krónum. |
| Adyen | Viðtaka greiðslna og útborganir. Gera fyrirtækjum kleift að taka við nánast öllum tegundum af greiðslu, frá hvaða landi sem er í heiminum. Þjóða einnig upp á að skipta greiðslum sjálfvirkt niður í bankakostnað og fleira til að einfalda og flýta útborgun fyrirtækja. Styður 250+ greiðsluleiðir, t.d. VISA, Mastercard, Paypal og Applepay. |
| Paypal | Notað til að borga á Netinu, millifæra og taka við greiðslum. Eru með 173 milljónir virkra notenda. Þarf bara að skrá inn bankaupplýsingarnar í upphafi. |
| Klarna | Greiðslulausnir fyrir netverslanir. Virkar þannig að ef viðkomandi fer inn á heimasíðu sem styður Klarna þá er nóg að setja aðeins inn netfang og póstnúmer til að versla af síðunni. Svo hefur viðkomandi 30 daga til að greiða Klarna með þeim hætti sem hann kys. |
| Openwaygroup | Greiðslulausnir. |
| iZettle | Kassakerfi fyrir fyrirtæki í tölvur, spjaldtölvur eða síma. |
| Square | Margvísleg þjónusta fyrir lítil fyrirtæki, t.d. kassakerfi. Fylgist með sölu og birgðum, fjármögnun lítilla fyrirtækja. Líka hægt að millifæra með appinu og panta mat. Skráð á hlutabréfamarkað. |
| Bankable | Greiðslulausnir. |
| Credorax | Einfalda seljendum að taka við greiðslum frá kreditkortum hvar sem er í heiminum. |
| Lán/fjármögnun/fjárfestingar | |
| Lending Club | Para saman lántaka og lánveitanda. |
| Prosper | Markaðstorg fyrir jafningjalán. |
| Funding Circle | Markaðstorg ætlað litlum fyrirtækjum. Gerir fjárfestum mögulegt að skoða fyrirtæki sem Funding Circle hefur metið lánshæf. |
| Kabbage | Þjóða upp á sjálfvirka og fljótlega fjáröflun fyrir lítil fyrirtæki. |
| Wealthfront | Fjárfestingarþjónusta. |
| Robinhood | Ódýr verðbréfamíðlun. |
| Önnur fjármálþjónusta | |
| Venwmo | Millifærslur í bandaríkjunum. |
| Affirm | Affirm er hægt að nota til að greiða fyrir vörur eða hvað sem er á Netinu með þeim valmöguleika að skipta greiðslunni á nokkra mánuði. |
| Activehours | Borga laun fyrir fram eða í miðjum mánuði. |
| Fundbox | Kaupa útistandandi reikninga af fyrirtækjum. |
| Zervant | Reikningagerð og kostnaðaráætlanir á Netinu fyrir lítil fyrirtæki. |
| Satago | Hjálp með að halda utan um reikninga og innistæður. |

| | |
|----------------------------------|---|
| Kreditech | Sérsviðin fjármálaþjónusta sem ætluð er fólki um allan heim sem ekki hefur aðgang að bankaþjónustu. |
| Atom | Fyrsti bankinn sem er aðeins aðgengilegur í gegnum síma. |
| Xero | Bókhaldsþjónusta. |
| Personal Capital | Síða sem hjálpar fólki að fá einfalt yfirlit yfir persónuleg fjármál sín, aðgang að ráðgjafa og að auka við eigið fé. |
| Ebury | Greiðsluþjónusta, gjaldmiðlaskipti og lánstarfsemi. |

Niðurstöður

Banka- og millifærslukostnaður íslenskra fyrirtækja í útflutningi er yfirleitt um 0,1% af heildarveltu viðkomandi fyrirtækis samkvæmt niðurstöðum þeirra svara sem bárust. Að því sögðu er nauðsynlegt að halda því til haga að sjö fyrirtæki af 41 sem tók þátt svöruðu spurningunni um árlegan kostnað fyrirtækisins. Svörin gefa til kynna að þessum kostnaði sé ekki gefinn nægilegur gaumur og því sé banka- og millifærslukostnaður yfirleitt ekki tekinn sérstaklega saman hjá fyrirtækjum. Þau fyrirtæki sem tóku það fram að banka- og millifærslukostnaður væri sérstaklega tekinn saman sögðu kostnaðinn einnig vera eitthvert smáræði. Það var mikið „part of doing business“ andrúmsloft í svörunum. Það gæti þó verið gild skýring þessa áhugaleysis af banka- og millifærslukostnaði að ef kostnaðurinn er jafn lágur og þessi svör gefa til kynna er hann líklega ekki efst í forgangsröðinni yfir það sem þyrfti að hafa áhyggjur af í rekstri fyrirtækisins.

Sjö fyrirtæki svöruðu því að hafa borgað óeðlilega háan banka- og millifærslukostnað. Fyrst og fremst var um að ræða kostnaðinn sem fylgir þegar breyta þarf úr einum gjaldmiðli í annan og á það sérstaklega við dollaraviðskipti. Erfitt er að sjá fyrir þennan kostnað og sömuleiðis að gera ráð fyrir honum. Þetta á einnig við erlendar millifærslur fjármuna sem fara í gegnum millibanka. Niðurstaðan er að það er illmögulegt að sjá fyrir ýmsan banka- og millifærslukostnað. Bankastarfsmenn viðurkenna sjálfir að ýmis kostnaður, t.d. gengisbreytingar og millibankakostnaður sé óljós. Þá er möguleiki að ný þjónusta, SWIFT GPI, sporni við þessum vandamálum upp að vissu marki þar sem þjónustan gerir viðskiptavinum kleift að rekja greiðslu frá upphafi til enda ásamt þeim kostnaði sem gæti verið dreginn frá í millitíðinni.

Ein leið til að sporna við háum banka- og millifærslukostnaði er að gera samning við viðskiptabankann sinn um þennan kostnað. Rétt innan við 10 fyrirtæki sögðust vera með slíkan samning en aðeins tvö fyrirtæki upplýstu nánar hvers eðlis þessir samningar væru. Hin fyrirtækin, þótt því hafi verið fylgt eftir, fóru ekki nánar út í þessa samninga. Líklegt er að þeir séu nokkuð óformlegir, líkt og eitt svar gaf til kynna þar sem beinlínis er tekið fram að um sé að ræða óformlegan munnlegan samning. Skynsamlegast er fyrir íslensk útflutningsfyrirtæki að kanna hvort það sé hægt að fá betri kjör hjá bankanum fyrir erlendar millifærslur fjármuna.

Fjórði liðurinn sem þessi skýrsla átti að kanna var reynsla íslenskra útflutningsfyrirtækja af fjártækni. Svör við þeirri spurningu sýndu fram á að sú reynsla væri lítil sem engin í því úrtaki sem þessi skýrsla vann með. Að því sögðu telur skýrsluhöfundur sig hafa sýnt fram á að full ástæða sé hins vegar fyrir íslensk útflutningsfyrirtæki að kanna tækifæri fjártækninnar.

Fjártæknifyrirtækjum hefur fjölgað gríðarlega undanfarin 5-6 ár og sést það best á fjölda þeirra fyrirtækja sem hafa sprottið upp, sérstaklega í Bandaríkjunum, og þeirri miklu fjárfestingu sem átt hefur sér stað í geiranum á þessum tíma. Allt bendir til þess að

fjártæknifyrirtækin muni auðvelda millifærslu fjármuna og sömuleiðis lækka tengdan kostnað í framtíðinni. Lítil þróun hefur átt sér stað hér á landi miðað við það sem sjá má í Asíu, Bandaríkjunum, Bretlandi og meginlandi Evrópu. Að því sögðu þá hefur mikil hreyfing átt sér stað á Íslandi veturinn 2017-2018 og má sjá nokkur smáforrit sem eru að ryðja sér til rúms og bjóða upp á millifærslur og aðra fjármálaþjónustu. Þá kom einnig í ljós að hæg þróun slíkra fyrirtækja hér á landi er ekki endilega vegna þess að Ísland sé eftir á í þessari þróun, öllu heldur vegna þess að þjónusta RB og Greiðsluveitunnar gerir það að verkum að bankaþjónusta hér á landi er hraðvirk og einföld miðað við annars staðar, þar með talið á meginlandi Evrópu. Í þeim löndum þar sem fjártæknin er komin langt á veg eru fjártæknifyrirtækin einmitt að fullnægja óskum viðskiptavina eftir einfaldari og hraðvirkari bankaþjónustu.

Það er talið að PSD2-löggjöfin frá Evrópusambandinu muni virkilega greiða leið fjártæknifyrirtækjanna inn á fjármálamarkaðinn með því að gera þeim kleift, sem þriðju aðilar, að fá aðgang að innlánsreikningum einstaklinga með þeirra samþykki. Löggjöfin er gríðarlega víðfeðm og flókið fyrirbæri og óljóst hver raunveruleg áhrif verða en að öllum líkindum mun millifærsla fjármuna milli landa verða bæði einfaldari og ódýrari vegna lækkunar eða „útrýmingar“ millifærslugjalda í kjölfar aukinna möguleika, m.a. P2P og vegna samkeppni. Bankar þurfa þá að glíma við nýtt fjármálaumhverfi þar sem þeir verða ekki eingöngu í samkeppni við aðra banka heldur alla aðila sem veita einhvers konar fjármálaþjónustu. Það gæti þó gerst að bankarnir færu í samstarf við fjártæknifyrirtæki. Búast má við að þessi samkeppni geti lækkað ýmsan kostnað sem fyrirtæki, þar með talin útflutningsfyrirtæki, þurfa að greiða vegna banka- og millifærslukostnaðar.

Hver áhrif þessara breytinga verða í raun og veru mun tíminn leiða í ljós. Tvennt er þó ljóst; umhverfi fjármálageirans og fjármálaþjónustu er að breytast hér á landi líkt og erlendis og viðskiptabankar hafa ekki um annað að velja en að vinna með breytingunum. Þá er líklegt að millifærslugjöld og ýmis lántökukostnaður sem þekkist í dag muni heyra sögunni til vegna þess að fjártæknifyrirtæki munu bjóða upp á nýja og hagkvæma greiðslumiðlun í skjóli þeirra tækifæra sem innifalin eru í PSD2. Í kjölfarið munu bankarnir einfaldlega ekki vera í sömu stöðu til að rukka ýmis gjöld sem þeir hafa gert hingað til.

Viðauki - spurningalisti

Meðfylgjandi er spurningalistiinn sem sendur var út til fyrirtækjanna.

Spurningalisti fyrir verkefni Íslandsstofu - úttekt á útflutningskostnaði íslenskra fyrirtækja

Hvar er fyrirtæki:

Nafn á viðmælanda:

Hvenær var fyrirtækið stofnað:

Fjöldi starfsmanna:

Í hvaða starfsemi er fyrirtækið:

Hver er **velta** fyrirtækisins:

0-500 milljónir kr.

500-1000 milljónir kr.

1000-1500 milljónir kr.

1500 -2000 milljónir kr.

Meira en 2000 milljónir kr.

Útflutningur

Hversu stór hluti af veltu fyrirtækisins tengist útflutningi: %

Til hvaða landa hefur fyrirtækið verið að selja:

Með hvaða hætti hefur verið farið inn á viðkomandi markað?

1. Eigið útibú _____
2. Partner _____
3. Endursöluaðilar _____
4. Samstarfsaðilar _____
5. Annað: _____

Markhópar – Hver er dæmigerður prófíll á helstu viðskiptavinum fyrirtækisins:

1. Retail/Smásala
2. Distribution/Dreifing

3. Wholesale/Heildsala
4. Manufacturing/Framleiðsla
5. Government/Opinberir aðilar
6. Annað

Millifærslukostnaður

1. Hversu marga erlenda reikninga greiðir fyrirtækið árlega?
 - a. Hver er heildarvelta þessara viðskipta?
2. Hversu marga reikninga sendir fyrirtækið erlendum viðskiptavinum og fær greidda árlega?
 - a. Hver er heildarvelta þessara viðskipta?
3. Hversu háum fjárhæðum eyðir fyrirtækið árlega í banka- og millifærslukostnað?
4. Er fyrirtækið með sérstakan samning við viðskiptabanka sinn um banka- og millifærslukostnað?
5. Manstu eftir tilviki þar sem fyrirtæki þitt varð fyrir banka- eða millifærslukostnaði við erlend viðskipti sem var „óeðlilega há“ eða hærra en gera mátti ráð fyrir (nefna dæmi er eitthvað er)?
6. Hefur fyrirtækið notað aðrar leiðir en hefðbundnar greiðslu- og millifærsluleiðir fjármálastofnanna til að greiða eða fá greidda reikninga frá erlendum viðskiptamönnum? Hvað um millifærslu fjármuna (Fintech aðferðir)?