Menon Economics

RAPPORT

Den norske fintech-bransjen

En kartlegging og analyse av fintech-bransjen i 2024



Foto: monsitj

Av Aria Khosravi, Per Fredrik Johnsen, Odin Dager Moe og Leo A. Grünfeld

Menon-publikasjon Nr. 129

2025

Forord

På oppdrag for Finansforbundet har Menon Economics gjennomført en kartlegging og analyse av den norske fintech-bransjen. Analysen tar for seg den økonomiske utviklingen for bransjen over tid, sammenligner den norske bransjen med Norden, samt ser på strategiske utviklingstrekk og trender.

Prosjektet har vært ledet av Per Fredrik Johnsen, med Odin Dager Moe og Aria Khosravi som prosjektmedarbeidere. Leo A. Grünfeld har vært kvalitetssikrer.

Vi takker Finansforbundet for et spennende oppdrag. Vi takker også alle intervjuobjekter for gode innspill underveis i prosessen. Menon står ansvarlig for alt innhold i rapporten.

Oktober 2025

Per Fredrik Johnsen
Prosjektleder
Menon Economics

Om Menon Economics

Menon Economics analyserer økonomiske problemstillinger og gir råd til bedrifter, organisasjoner og myndigheter. Vi er et konsulentselskap som opererer i grenseflatene mellom økonomi, politikk og marked.

Menon kombinerer samfunns- og bedriftsøkonomisk kompetanse innenfor fagfelt som samfunnsøkonomisk lønnsomhet, verdsetting, nærings- og konkurranseøkonomi, strategi, finans og organisasjonsdesign. Vi benytter forskningsbaserte metoder i våre analyser og jobber tett med ledende akademiske miljøer innenfor de fleste fagfelt.

Les mer om vårt arbeid på menon.no.

Om Finansforbundet

Finansforbundet er fagforeningen for ansatte i finansnæringen i Norge. Forbundet organiserer over 36 000 medlemmer som jobber i banker, forsikringsselskaper, IT- og fintech-selskaper, samt andre virksomheter knyttet til finans. Finansforbundet arbeider for å sikre gode lønns- og arbeidsvilkår, kompetanseutvikling og et trygt og inkluderende arbeidsliv.

Les mer på finansforbundet.no.

Innhold

Sammendrag 4

1 Innledning 8

2 Den norske fintech-bransjen 9

2.1 Definisjon av fintech-bransjen 10
2.2 Overblikk over bransjen 11

3 Økonomisk utvikling i fintech-bransjen 13

3.1 Økonomisk utvikling 13
3.2 Kategorisering av fintech-bedrifter etter suksess 22
3.3 Eierskap 24

4 Strategiske utviklingstrekk 27

4.1 Lovverk og reguleringer 27
4.2 Økosystemet for fintech 28
4.3 Tilgang på risikokapital 31
4.4 Tilgang på riktig kompetanse og talent 32
4.5 Trender og muligheter fremover 33

5 Norsk fintech i en nordisk kontekst 37

5.1 De nordiske økosystemene for fintech 37
5.2 Regulatoriske forhold og rammebetingelser 39
5.3 Kapitaltilgang for nordisk fintech 39
5.4 Markedsmessige forutsetninger 40

6 Temadel: Digitale nisjebanker 42

6.1 Utviklingen av digitale nisjebanker i Norge 42
6.2 Hvorfor har nisjebankene lykkes? 42
6.3 Nisjebankene flagger ut 43
6.4 Hva er konsekvensene av utflyttingen? 44
6.5 Fremtidige muligheter for nisjebankene 44

Vedlegg 46

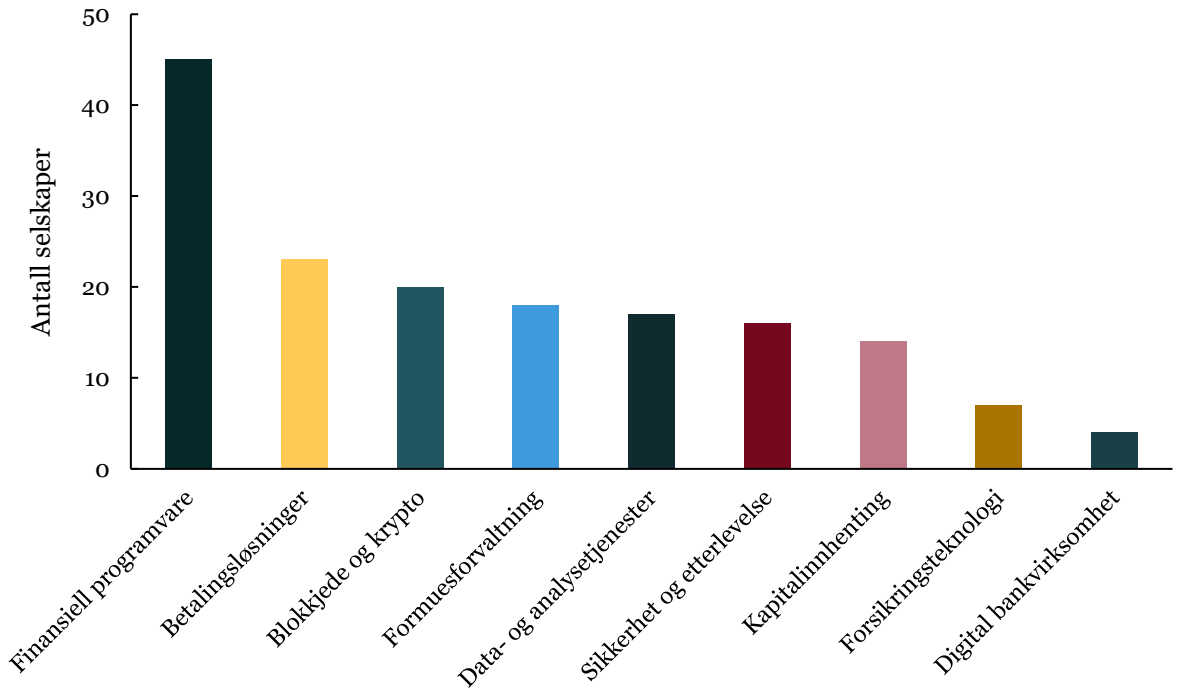
Vedlegg A: Intervjuer 46
Vedlegg B: De 50 største selskapene i fintech-bransjen 46
Vedlegg C: Datakilder og metode for å kartlegge bransjen 48

Sammendrag

Den norske fintech-bransjen har gjennom det siste tiåret vokst frem som en viktig del av finansnæringen og en drivkraft for innovasjon. Bransjen bidrar til å utvikle nye tjenester, effektivisere prosesser og styrke konkurransekraften i finanssektoren. Norge har særlig gode forutsetninger for fintech gjennom en høyt digitalisert befolkning, sterke teknologimiljøer og høy tillit i samfunnet. Utviklingen har i stor grad skjedd i tett samarbeid med den etablerte finanssektoren, som tidlig tok i bruk felles digitale løsninger og dermed har påvirket retningen for fintech i Norge. Samtidig er bransjen fortsatt relativt liten og umoden sammenlignet med våre nordiske naboer. Denne rapporten gir et helhetlig bilde av utviklingen i norsk fintech, inkludert økonomiske resultater, eierskap, internasjonal posisjonering og fremtidige strategiske retninger.

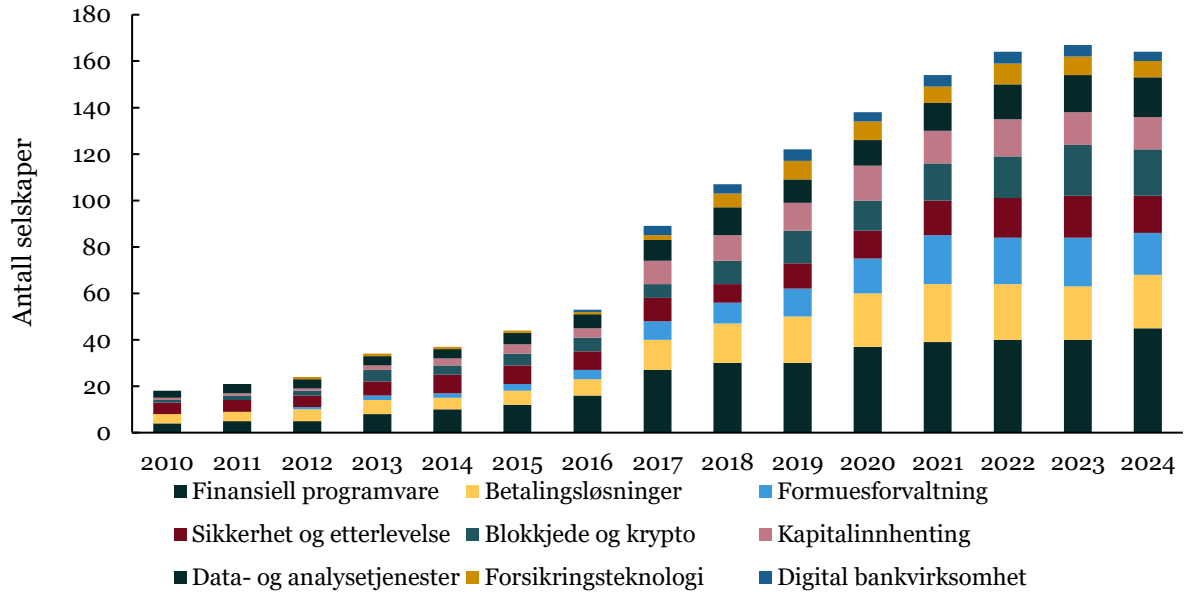
Vi har identifisert 164 aktive fintech-selskaper i Norge i 2024, i tillegg til omkring 50 selskaper som enten er lagt ned eller kjøpt opp. Selskapene fordeler seg på ni delbransjer, der finansiell programvare, betalingsløsninger og blokkjede/krypto utgjør de største kategoriene. Figuren under viser antall selskaper per delbransje i fintech i 2024.

Figur S-0-1: Antall fintech-selskaper per delbransje i 2024. Kilde: Menon Economics



Utviklingen i antall selskaper har fulgt tre faser: gradvis vekst frem til 2016, et kraftig sprang i 2017 og sterk vekst frem til 2022, før antallet stabiliserte seg. Sentrale aktører som Vipps, Firi og Aprila Bank illustrerer bredden i bransjen, fra betalingsformidling til kryptohandel og digitale banker. Veksten innen betalingsløsninger henger nært sammen med innføringen av PSD2 og fremveksten av open finance, mens økt interesse og oppmerksomhet i Bitcoin i 2017 ga et kraftig løft til blokkjede-segmentet.

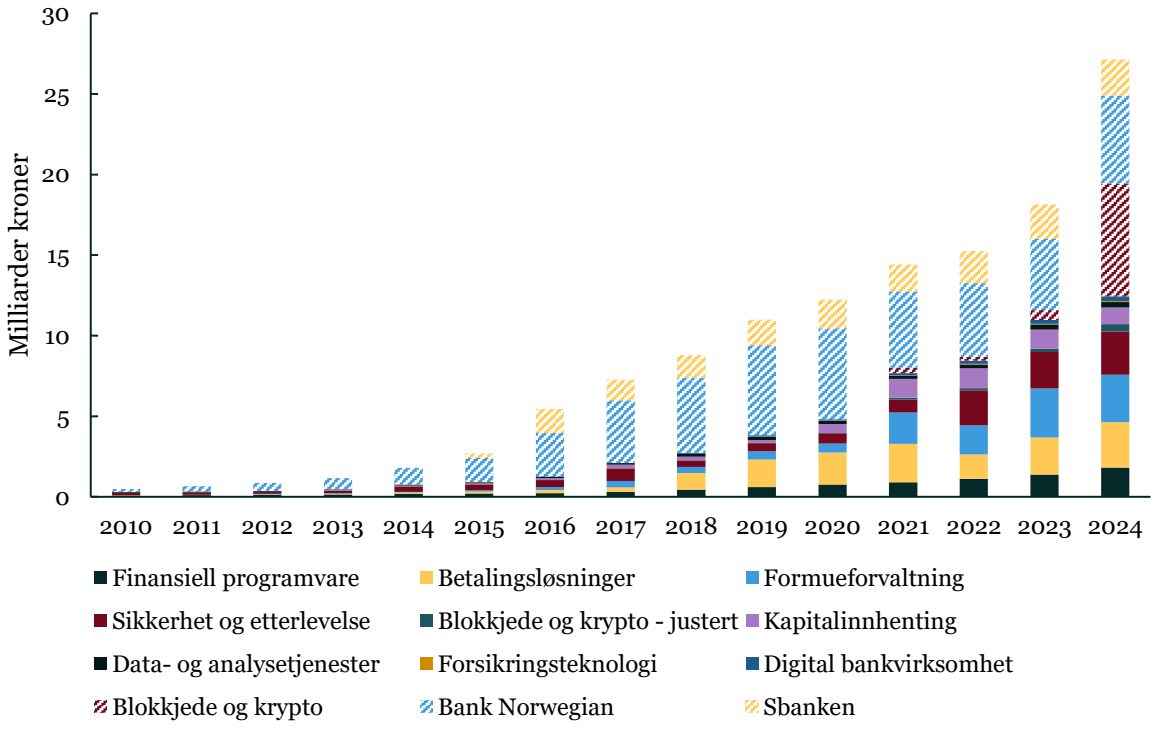
Figur S-0-2. Utvikling i antall fintech-selskaper over tid fordelt på delbransjer. Kilde: Menon Economics



Økonomisk utvikling

Fintech-bransjen har hatt en imponerende vekst i omsetning det siste tiåret – fra under en halv milliard kroner i 2010 til over 27 milliarder i 2024. Ser man bort fra enkelte store aktører (Bank Norwegian, Sbanken og blokkjede/kryptoselskaper), var samlet omsetning 12,4 milliarder kroner i 2024. Dette representerte en vekst på 13 prosent fra året før, men med en lavere veksttakt enn tidligere. Veksten har særlig vært drevet av finansiell programvare, betalingsløsninger og sikkerhet/etterlevelse. Samtidig har formuesforvaltning og kapitalinnhenting hatt en nedgang i 2024.

Figur S-0-3: Omsetning over tid per kategori av selskap. *Kilde: Menon Economics*



Når det gjelder lønnsomhet, har bransjen vært preget av betydelige underskudd, særlig innen betalingsløsninger. Vipps har alene stått for store tap, men reduserte underskuddene betydelig i 2024. Flere segmenter – blant annet sikkerhet/etterlevelse og finansiell programvare – viste god lønnsomhet, drevet av selskaper som Signicat, Stø (tidligere BankID BankAxept) og Fiken. Totalt hadde bransjen et underskudd på 1,1 milliarder kroner i 2024, en markant forbedring fra 2023. Selv om bransjen fortsatt samlet sett går med underskudd, viser utviklingen en klar modning og sterkere lønnsomhet i flere segmenter. Verdiskapingen i en rekke selskap følger den klassiske j-kurven, der bedrifter først går med underskudd mens de investerer i teknologi og markedsinngang, før veksten skyter fart etter noen år.

Analysen viser at nesten halvparten av fintech-selskapene fem år etter oppstart viser tegn til suksess – målt ved verdiskaping, vekst og kapitaltilgang. Dette er en vesentlig høyere andel enn blant oppstartsbedrifter generelt. Det tyder på at fintech-næringen i økende grad evner å omsette gründerskap til lønnsom verdiskaping, selv om mange bedrifter fortsatt befinner seg i tidlig fase med behov for risikovillig kapital.

Sysselsettingen har vokst sterkt og var i 2024 på 3 700 ansatte, en økning på 15 prosent fra året før. Betalingsløsninger, finansiell programvare og sikkerhet/etterlevelse er de største arbeidsgiverne. Verdiskapingen økte kraftig i 2024, fra 6,9 til 9 milliarder kroner inkludert Bank Norwegian og Sbanken. Selv uten disse aktørene vokste verdiskapingen med hele 65 prosent. Økt sysselsetting og bedret lønnsomhet var de viktigste driverne. Produktiviteten er fortsatt lavere enn i den etablerte finansnæringen, men har bedret seg de siste årene.

I nordisk sammenheng fremstår den norske fintech-bransjen som mindre moden. Sverige og Danmark har langt flere selskaper, bedre tilgang på venturekapital og flere suksesshistorier som har skapt ringvirkninger i form av kapital og kompetanse. Norske selskaper har kun mottatt 6 til 7 prosent av all venturekapital investert i nordisk fintech de siste fem årene. Norge scorer også lavere på internasjonale innovasjons- og attraktivitetsindekser, selv om digitaliseringsnivået er høyt.

Strategiske utviklingstrekk

Flere strukturelle utfordringer hemmer utviklingen av norsk fintech. Kapitaltilgang trekkes frem som den mest sentrale barrieren – både i tidligfase og i senere vekstfaser. Norske investormiljøer har i mindre grad gründere med operativ fintech-erfaring, noe som gir svakere nettverk og kompetansegrunnlag enn i Sverige og Danmark. Regulatoriske forhold er en annen nøkkelutfordring: Treg implementering av EU-regelverk (som PSD2 og ECSP) har gitt norske aktører en ulempe. I tillegg pekes det på særnorske kapitalkrav og uforutsigbarhet i reguleringene, som har bidratt til at flere digitale banker har flyttet virksomheten ut av landet.

På den positive siden finnes det sterke økosystemer som NCE Finance Innovation, Fintech Norway og innovasjonsmiljøer som StartupLab og TheFactory, som bidrar til kompetanse, nettverk og kapital. Kompetansetilgangen vurderes som god, med sterke fagmiljøer innen både teknologi og finans. Samtidig er det utfordrende å rekruttere erfarne profiler med operativ fintech-bakgrunn, og nylig innførte skatteregler trekkes frem som en barriere for internasjonal rekruttering.

Digitale nisjebanker representerer en suksesshistorie innen norsk fintech. Aktører som Bank Norwegian, Sbanken, Instabank og Aprila Bank har utfordret etablerte banker med heldigitale, kostnadseffektive og kundevennlige løsninger, og flere har også hatt internasjonal suksess – særlig Bank Norwegian. Samtidig ser vi en trend mot utflytting, drevet av strengere kapitalkrav og en opplevelse av mindre stabile rammevilkår, noe som reiser spørsmål om konkurransekraft og verdiskaping. På den annen side ligger det betydelige vekstmuligheter i bruken av kunstig intelligens og nye EU-reguleringer som PSD3 og FiDA, forutsatt at Norge gjennomfører disse raskt og effektivt slik at norske aktører kan utnytte mulighetene på lik linje med europeiske konkurrenter.

For å realisere potensialet innen norsk fintech, trenger bransjen styrket tilgang på kapital og kompetanse, samt å videreutvikle økosystemene som kan løfte norsk fintech til neste nivå.

1 Innledning

Denne rapporten gir et overblikk over den norske fintech-bransjen, dens økonomiske utvikling og posisjon i en nordisk kontekst. Vi ser på sentrale strategiske utviklingstrekk som regulering, økosystem, kapital, kompetanse og talent, og inkluderer en temadel om digitale nisjebanker – deres suksessfaktorer og fremtidige utfordringer.

En velfungerende finansnæring er en forutsetning for verdiskaping og vekst i Norge. Den tilfører kapital til investeringsprosjekter, sørger for sikre og effektive betalinger og gjør det mulig for både næringsliv og husholdninger å håndtere risiko. Uten denne infrastrukturen ville særlig kapitalintensive og ambisiøse vekstselskaper mangle den finansieringen de trenger for å utvikle seg. Finansnæringen fungerer dermed som et bindeledd mellom kapital og prosjekter, og kanaliserer både nasjonale og internasjonale investeringer til norske bedrifter.

Samtidig er innovasjon i finansielle tjenester avgjørende for å sikre en moderne og konkurransedyktig økonomi. Ny teknologi og nye forretningsmodeller gjør finansielle tjenester raskere, tryggere og mer brukervennlige. Fintech-aktører bidrar med løsninger basert på kunstig intelligens, åpne API-er, blokkjede og nye betalingsformer. Dette driver frem effektivisering, styrker sikkerheten, gir bedre kundeopplevelser og reduserer transaksjonskostnader. Innovasjonspresset fra nye aktører motiverer dessuten etablerte institusjoner til å fornye seg og samarbeide med oppstartsbedrifter – til fordel for hele næringen.

Norge har i tillegg særtrekk som gir gode forutsetninger for å bygge en sterk fintech-næring: en høyt digitalisert befolkning, et tillitsbasert samfunn og en avansert teknologisk infrastruktur. Dette gjør landet til et attraktivt testmarked hvor nye løsninger raskt kan tas i bruk. Med en målrettet og langsiktig satsing kan fintech utvikle seg til å bli en viktig næring for Norge – som skaper verdier, arbeidsplasser og skatteinntekter.

Leserveiledning

Rapporten er strukturert som følger: I kapittel 2 gir vi et overblikk over den norske fintech-næringen, både samlet og fordelt på ulike delbransjer. I kapittel 3 ser vi nærmere på den økonomiske utviklingen i bransjen, før vi i kapittel 4 sammenligner norsk fintech med fintech-bransjen i andre nordiske land. I kapittel 5 analyserer vi sentrale strategiske utviklingstrekk som vil prege næringen fremover, inkludert regulering, økosystem, kapitaltilgang, kompetanse og talent. Til slutt, i kapittel 6, presenterer vi en temadel om digitale nisjebanker, der vi ser på hvorfor norske digitale nisjebanker har lykkes, og hvilke utfordringer de står overfor i fremtiden.

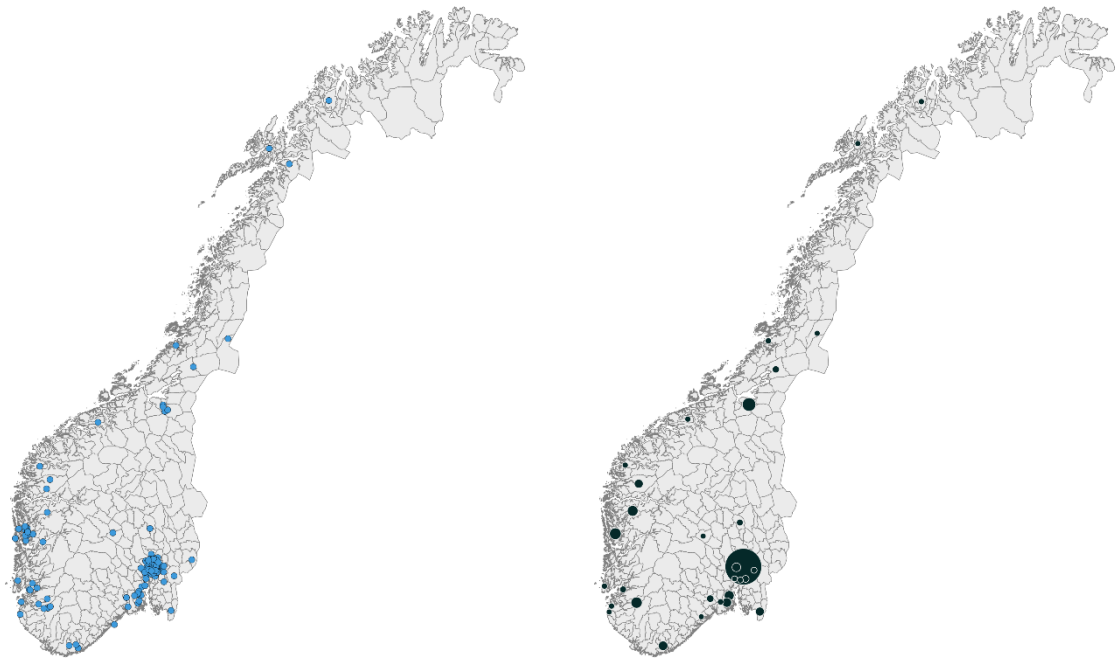
2 Den norske fintech-bransjen

Den norske fintech-bransjen er i denne rapporten definert i tråd med Financial Stability Board sin definisjon.[1] De definerer fintech som teknologidrevet innovasjon i finansielle tjenester som kan resultere i nye forretningsmodeller, applikasjoner, prosesser eller produkter, og som har en vesentlig effekt på finansmarkeder, institusjoner og leveransen av finansielle tjenester. Denne avgrensningen favner om både rendyrkede fintech-selskaper, samt aktører som bidrar til teknologisk fornyelse i finansnæringen. Totalt er 164 aktive fintech-selskaper identifisert i 2024, fordelt på ni delbransjer. Utviklingen i antall selskaper kan deles i tre faser: en moderat økning frem til 2016, et markant sprang i 2017, og sterk vekst frem til 2022, før bransjen har stabilisert seg.

Dette kapittelet gir en oversikt over den norske fintech-bransjen - hvordan den defineres, hvilke aktører som inngår, og hvordan utviklingen har sett ut de siste årene. Vi presenterer både kriteriene som ligger til grunn for å avgrense bransjen, samt en systematisk kartlegging av antall og type selskaper som inngår i fintech-økosystemet i Norge.

Figuren under viser den regionale fordelingen av selskapene i fintech-bransjen etter lokasjon og etter antall sysselsatte.

Figur 2-1[2]: Regional fordeling av selskapene i fintech-bransjen etter lokasjon (til venstre) og etter antall sysselsatte per kommune (til høyre). Kilde: Menon Economics



[1] Financial Stability Board (2024). *Financial Innovation. Tilgjengelig her*
[2] Figuren viser den geografiske fordelingen av fintech-selskaper og sysselsatte per kommune. For antall bedrifter er punktene lett forskjøvet rundt kommunesenteret for å illustrere tetthet i etableringene, mens punktstørrelsen viser antall sysselsatte i fintechnæringen.

Det følger av figuren over at det er en tydelig konsentrasjon av fintech-selskaper i Oslo-området. Hele 97 fintech-selskaper har hovedkontor i Oslo, og 121 av totalt 164 selskaper i fintech-bransjen holder til på Østlandet. Samtidig er det en merkbar tilstedeværelse på Vestlandet, særlig i Bergen og Stavanger.

2.1 Definisjon av fintech-bransjen

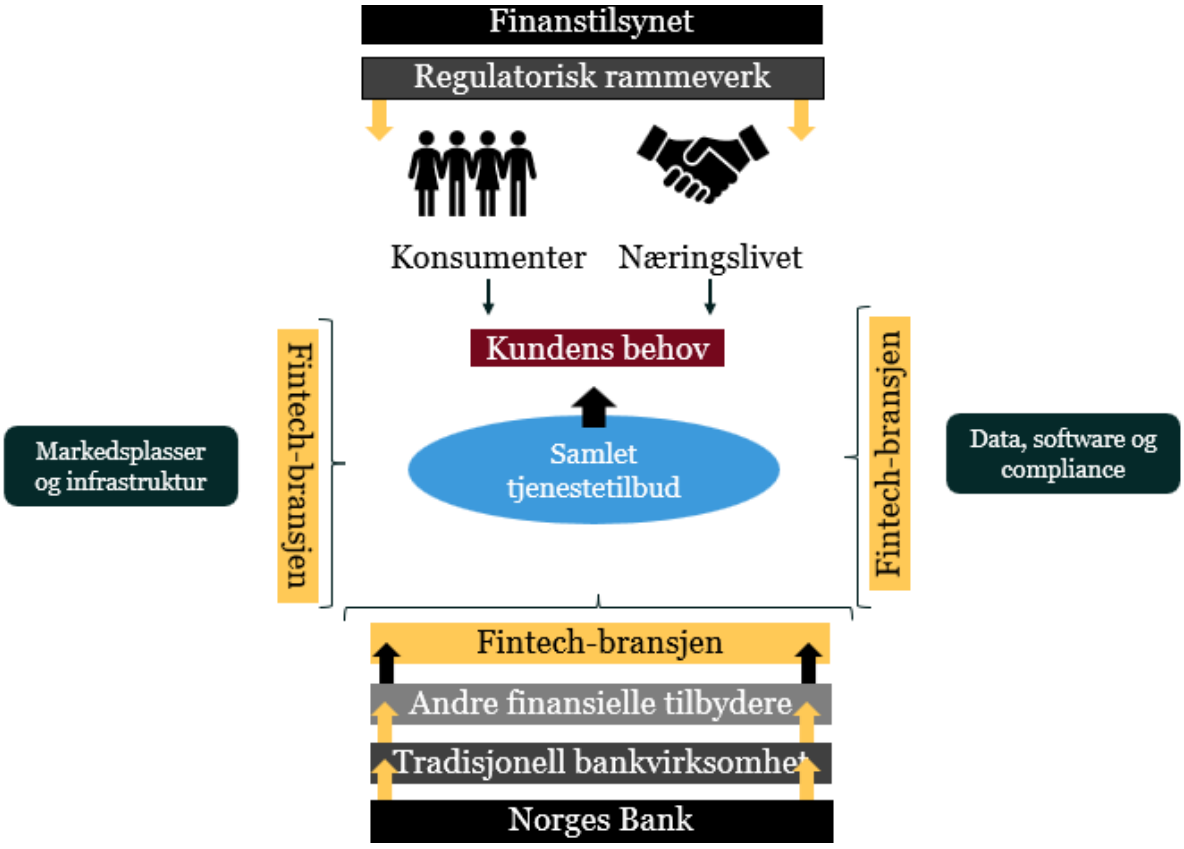
For å definere den norske fintech-bransjen, har vi definert et sett med kriterier for hva som regnes som fintech. Disse kriteriene reflekterer både selskapenes kjernevirksomhet, graden av innovasjon og hvordan teknologi benyttes i utvikling og leveranse av tjenester. Konkret har vi lagt til grunn følgende kriterier:

- **Kjernevirksomhet innen finansielle tjenester:** Selskapet tilbyr finansielle produkter eller tjenester som er direkte relevante for finanssektoren.
- **Innovasjon i finansielle prosesser:** Selskapet introduserer nye metoder som har som mål å forenkle, forbedre eller utfordre tradisjonelle finansielle tjenester.
- **Teknologidrevne løsninger:** Selskapets virksomhet eller tjenesteleveranse baserer seg i stor grad på teknologi for å skape effektivitet eller bedre brukervennlighet.

Til sammen gir disse kriteriene en avgrensning som fanger opp både rene fintech-selskaper og aktører som bidrar til innovasjon og teknologidrevet utvikling i finansnæringen.

Aktører i fintech-bransjen fyller flere roller i det bredere finansielle systemet. Nedenfor illustrerer vi fintech-bransjens rolle i det finansielle systemet.

Figur 2-2: Illustrasjon av fintech i det finansielle systemet



2.2 Overblikk over bransjen

Vi har **identifisert 164 aktive fintech-selskaper i Norge** i 2024 basert på kartleggingen beskrevet over. I tillegg har vi etter beste evne kartlagt fintech-selskaper som enten har gått konkurs, blitt kjøpt opp eller av andre grunner ikke lenger er aktive i Norge i dag. Totalt har vi identifisert i overkant av 50 slike selskaper. I tekstboksen under beskrives den metodiske tilnærming til kartleggingen i korte trekk.

Tekstboks 2-1: Datakilder og metode for å kartlegge bransjen

For å identifisere norske fintech-selskaper har vi brukt en rekke informasjonskilder. Informasjonskildene kan deles inn i tre kategorier: tidligere rapporter om fintech-bransjen, medlemslister og intervjuer med bransjeorganisasjoner, samt øvrige databaser.

I kartleggingen har vi tatt utgangspunkt i tidligere rapporter, supplert med medlemslister fra NCE Finance Innovation og Fintech Norway. Til slutt har vi søkt gjennom alternative databaser for å identifisere selskap som ikke er fanget opp i de foregående stegene.

Etter å ha kartlagt alle potensielle fintech-selskaper, har vi gjennomført intervjuer for å kvalitetssikre funnene. Vi har intervjuet aktører i næringen, inkludert representanter fra klynger og andre med kjennskap til bransjen. I tillegg hadde vi gjennom hele arbeidet dialog med oppdragsgiver knyttet til definisjon og avgrensning av bransjen.

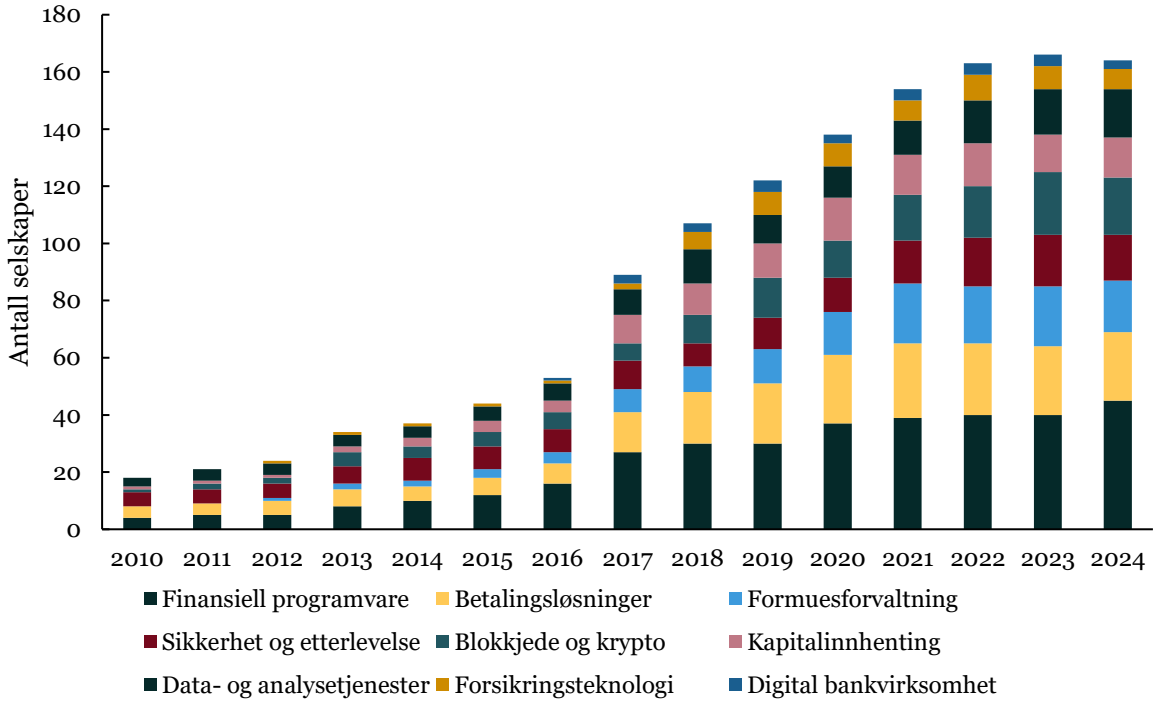
For å analysere utviklingen systematisk, har vi delt de norske fintech-selskapene inn i ni delbransjer, basert på hvilke produkter og tjenester selskapene leverer. De ni delbransjene er:



Med utgangspunkt i de identifiserte fintech-selskapene, har vi kartlagt utviklingen i antall aktive selskaper[3] i bransjen. I figuren under illustrerer vi hvordan antall aktive selskap har utviklet seg over tid innen de ulike delbransjene.

[3] Med «aktive» selskap menes bedrifter som har omsetning og/eller ansatte.

Figur 2-3. Utvikling i antall fintech-selskaper over tid fordelt på delbransjer. Kilde: Menon Economics



I 2024 var det 164 aktive fintech-selskap, en moderat nedgang fra 167 i 2023. Som vi ser av figuren, var det i 2024 flest selskaper innen *finansiell programvare*, etterfulgt av *betalingsløsninger* og *blokkjede og krypto*. I førstnevnte kategori finner vi selskaper som Fiken, Uni Micro og Stacc, mens vi innen betalingsløsninger finner Vipps og Folio. Innen blokkjede og krypto finner vi selskaper som Firi og K33 Markets.

Utviklingen over tid viser at antall selskap i den norske fintech-bransjen har utviklet seg gjennom tre distinkte faser. Fra 2010 til 2016 økte antall selskaper moderat fra år til år, før vi så et markant hopp i 2017. I perioden 2017 til 2022 økte veksttakten betydelig. Siden 2022 har antall aktive fintech-selskaper vært stabilt. Flere sentrale aktører, som Vipps, Aprila Bank og Fixrate, hadde sitt første aktive år dette året. Veksten etter 2017 har særlig vært drevet av en økning i selskaper innen betalingsløsninger og blokkjede og krypto. Den sterke veksten innen betalingsområdet kan blant annet skyldes implementeringen av PSD2 og fremveksten av *open finance*. Når det gjelder blokkjede og krypto må oppsvinget ses i sammenheng med den kraftige verdistigningen, og dermed publisiteten, bitcoin opplevde i 2017[4].

[4] Firi (2022): «Historien bak bitcoin». Kan leses her.

3 Økonomisk utvikling i fintech-bransjen

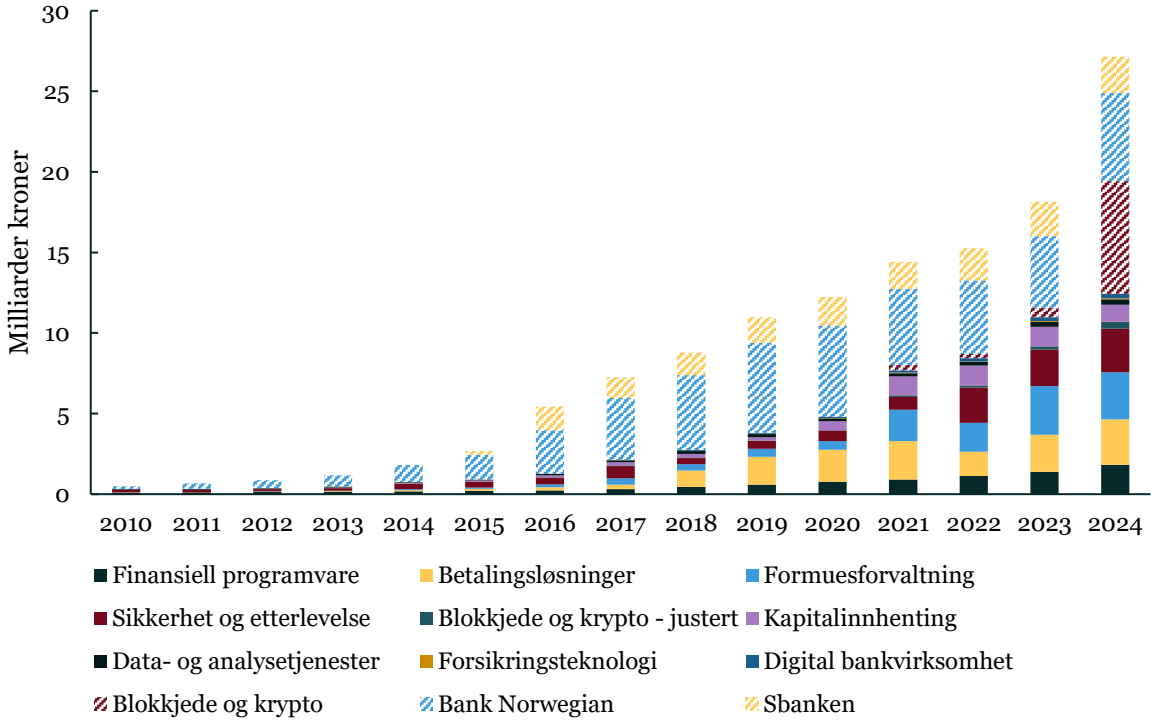
Fintech-bransjen har hatt en sterk vekst det siste tiåret, med betydelig økning i omsetning, verdiskaping og sysselsetting. Samtidig har utviklingen vært preget av store variasjoner mellom delbransjer og perioder. Mens enkelte aktører har oppnådd solid lønnsomhet og bidratt til økt verdiskaping, har andre hatt vedvarende underskudd, noe som har påvirket produktiviteten i bransjen som helhet negativt. De siste årene peker imidlertid utviklingen mot en mer moden bransje med høyere verdiskaping og gradvis bedret lønnsomhet.

3.1 Økonomisk utvikling

3.1.1 Siden 2021 har bransjen hatt betydelig omsetningsvekst

Fintech-bransjen har vokst kraftig de siste årene, både målt i omsetning, verdiskaping og sysselsetting. Veksten skjer til tross for at *antall aktive* fintech-selskaper kun har opplevd moderat økning siden 2021. I figuren under viser vi omsetningsutviklingen i perioden 2010–2024 for de ulike delbransjene i fintech-bransjen.

Figur 3-1: Utvikling i omsetning fordelt på delbransje. Løpende priser. *Kilde: Menon Economics*



Fra figuren ser vi at omsetningen i fintech-bransjen har økt fra i underkant av en halv milliard kroner i 2010 til over 27 milliarder kroner i 2024, noe som tilsvarer en årlig vekst[5] på 33 prosent. *Bank Norwegian* og *Sbanken* leverer ikke egne regnskap etter at disse ble kjøpt opp, og er derfor skravert i

[5] Sammensatt årlig vekstrate (CAGR - Compound Annual Growth Rate), et mål på den gjennomsnittlige årlige veksten av en investering over en gitt periode.

figuren over.[6] I tillegg er omsetningen til *Blokkjede- og kryptoselskaper*[7] skravert, fordi den i stor grad drives av handelsvolum og gir et inntrykk av kunstig høye driftsinntekter. Dersom man ekskluderer omsetningen fra *Bank Norwegian* og *Sbanken*, samt *Blokkjede- og kryptoselskaper*, utgjør fintech-bransjens samlede omsetning 12,4 milliarder kroner i 2024. Det tilsvarer en omsetningsvekst på 13 prosent fra 2023 til 2024. Bransjens vekst det siste året er det nest svakeste siden 2012, kun i 2022 var fintech-bransjens omsetningsvekst lavere enn i 2024, og veksttakten er mer enn halvert sammenlignet med 2023, da den var på 30 prosent.

Fintech-bransjen har vært preget av sterk omsetningsvekst det siste tiåret, men også store variasjoner fra år til år. Frem til 2018 var veksten særlig drevet av etableringen av nye selskaper og økt investering i digitale betalingstjenester, utlånsplattformer og spare- og investeringsløsninger. Etter 2019 har vi sett en modning av bransjen, med økt konkurranse og flere modne aktører. Pandemien i 2020 bidro til å akselerere digitaliseringen av finansielle tjenester og økte etterspørselen etter digitale betalingsløsninger, mens de siste par årene har vært preget av mer moderat vekst.

Omsetningsveksten i fintech-bransjen drives av den positive utviklingen i enkelte delbransjer. *Finansiell programvare* hadde en omsetningsvekst på over 30 prosent i 2024, fra 1,4 milliarder kroner til mer enn 1,8 milliarder kroner. Dette var drevet av sterk vekst hos selskaper som Credicare og Fiken, samt solide bidrag fra Noria, Boost AI og Stacc. I tillegg opplevde *Betalingsløsninger* i 2024 en omsetningsvekst på 20 prosent, eller mer enn en halv milliard kroner, hovedsakelig som følge av videre vekst hos Vipps. *Sikkerhet og etterlevelse* kunne i 2024 også vise til en god vekst på 20 prosent, hvilket hovedsakelig drives av to selskaper, nemlig Stø (BankID BankAxept) og Signicat.

Blokkjede og krypto hadde en omsetningsvekst på 125 prosent i 2024. Det er likevel viktig å være oppmerksom på at regnskapsført omsetning i bransjen kan gi et misvisende bilde, særlig for handelsaktører som Firi, K33, Bitruption og Bare Bitcoin. Her drives store deler av veksten av handelsvolum, og den reelle inntektsveksten er derfor mer moderat enn omsetningstallene alene tilsier. Dune Analytics skiller seg imidlertid ut med sterk organisk vekst og har doblet omsetningen fra 45 til 90 millioner kroner.

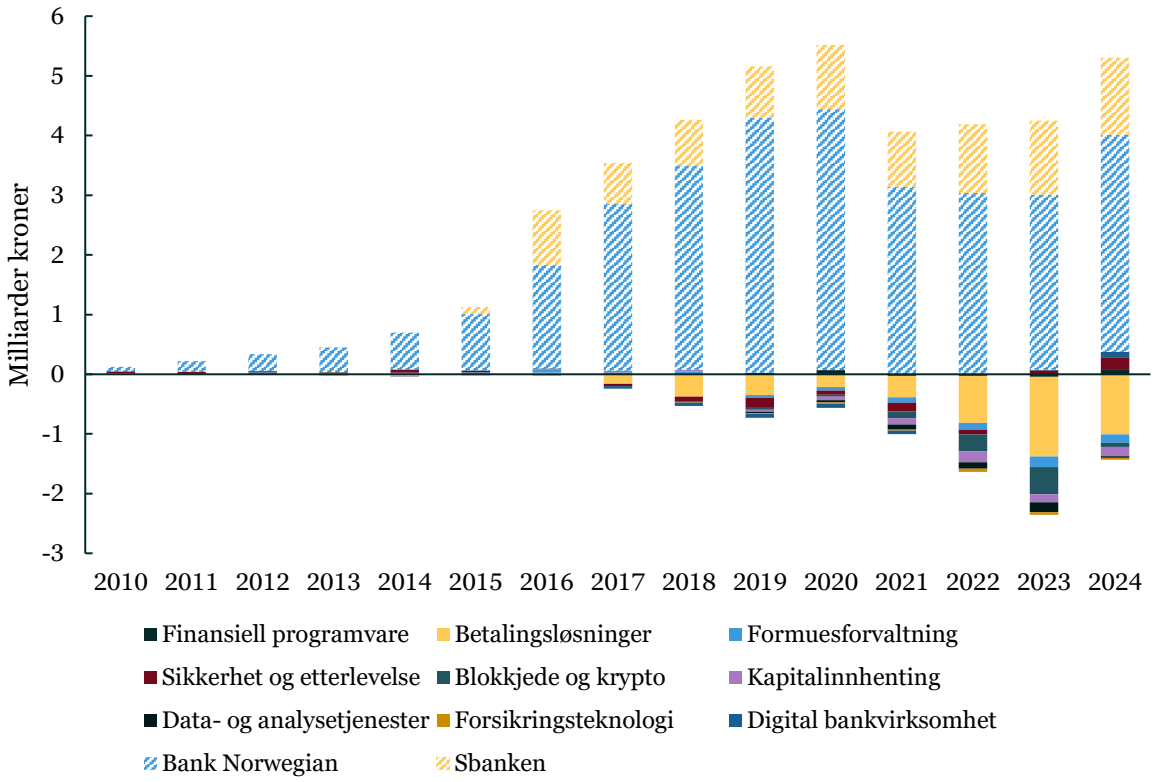
To delbransjer skiller seg ut med fall i omsetningen i 2024. *Formuesforvaltning* hadde en nedgang på 3 prosent, hovedsakelig drevet av store fall i omsetning hos DUVI og AXO. Flere andre større aktører i delbransjen opplevde imidlertid moderat vekst, som dempet det samlede fallet. *Kapitalinnhenting* falt samtidig med om lag 13 prosent, i stor grad som følge av et betydelig omsetningsfall hos Lendo.

[6] Sbanken og Bank Norwegian rapporterer ikke egne regnskap lenger, og vi har derfor estimert deres vekst manuelt. For Sbanken er tall for 2022 (ansatte, omsetning, verdiskaping og driftsresultat) hentet fra DNBs årsrapport, mens veksten for 2023 er estimert basert på den rapporterte omsetningsveksten for Sbanken i DNBs årsrapport. For Bank Norwegian er tall for ansatte, omsetning, verdiskaping og driftsresultat for 2022, 2023 og 2024 estimert basert på omsetningsveksten for Nordax sin norske virksomhet, slik den fremkommer i Nordax' årsrapporter.
[7] Selskaper som Firi, Bare Bitcoin, K33 og Bitruption har en samlet omsetning på om lag 7,3 milliarder kroner, men har samtidig varekostnader på 7 milliarder kroner. Varekostnadene skyldes i stor grad kjøp av ulike kryptovalutaer for å dekke kundenes transaksjoner på plattformene, noe som innebærer at den reelle omsetningen er vesentlig lavere enn omsetningstallene alene kan indikere.

3.1.2 Redusert underskudd på bransjenivå

Skalerbare teknologiselskap som satser går ofte med underskudd samtidig som de investerer i humankapital, utstyr, samt utvikling og kommersialisering. Dette gjør seg også gjeldende innen fintech-bransjen. Ofte er underskuddene voksende i kommersialiserings- og skaleringsfasen før selskap modnes og oppnår lønnsomhet ved kommersiell suksess. Denne reisen fra oppstart til lønnsomhet ser svært ulik ut for ulike typer selskap, også innad i fintech-bransjen. I figuren under ser vi hvordan den samlede lønnsomheten i de ulike delbransjene innen fintech-bransjen har utviklet seg over tid, og hvordan enkelte segmenter har utviklet seg annerledes enn andre.

Figur 3-2: Utvikling i lønnsomhet (driftsresultat) fordelt på delbransje. Løpende priser. Kilde: Menon Economics



Figuren viser at fintech-bransjen kan vise til et samlet overskudd på nesten 3,9 milliarder kroner i 2024. Det positive resultatet skyldes imidlertid i all hovedsak *Bank Norwegian* og *Sbanken*. Uten disse to aktørene har bransjen siden 2018, med unntak av 2020, hatt en klar negativ trend i lønnsomheten. Den negative utviklingen har i stor grad vært drevet av delbransjen *Betalingsløsninger*, og da særlig Vipps, men også Aera, som begge har hatt betydelige underskudd over lengre tid. Allerede i 2021 passerte de samlede tapene for fintech-bransjen én milliard kroner, og i 2023 var underskuddene økt til totalt 2,3 milliarder kroner. Uten Vipps og Aera ville bransjens samlede tap i 2023 vært om lag 1,1 milliard kroner lavere.

I 2024 viste fintech-bransjen derimot en markant bedring, med et samlet underskudd på om lag 1,1 milliarder kroner. Dette er første gang flere aktører enn *Bank Norwegian* og *Sbanken* kan vise til nevneverdige overskudd. *Betalingsløsninger* sto likevel fortsatt for hoveddelen av tapene, én milliard kroner, hvorav Vipps alene bidro med om lag 750 millioner kroner. Ser man bort fra Vipps, hadde resten av fintech-bransjen et samlet underskudd på i underkant av en halv milliard kroner i 2024. Åtte av de ni delbransjene i fintech-bransjen viser i 2024 en forbedring i lønnsomheten, men seks av ni går fortsatt samlet sett med underskudd.

Kun tre delbransjer var samlet sett lønnsomme i 2024. Den samlede lønnsomheten i disse delbransjene drives i stor grad av enkeltaktører. *Sikkerhet og etterlevelse* er den mest lønnsomme delbransjen i fintech-bransjen med en samlet lønnsomhet på i underkant av 200 millioner kroner. Det skyldes Signicat og Stø (BankID BankAxept), som bidrar til den sterke utviklingen, med et overskudd på henholdsvis 140 og 100 millioner kroner. *Finansiell programvare* gikk i 2024 fra et samlet underskudd til positiv lønnsomhet, mye takket være Fiken. Selskapet forbedret en allerede sterk lønnsomhet med over 50 millioner kroner og viderefører sin posisjon som fintech-bransjens mest lønnsomme selskap, med en lønnsomhet på over 210 millioner kroner. *Digital bankvirksomhet* fortsetter også den positive utviklingen som har vært tydelig siden 2022, også dette skyldes i stor grad enkeltaktører. Aprila Bank står alene for en lønnsomhet på 95 millioner kroner.

Selv om delbransjen *Betalingsløsninger* fortsatt hadde store tap i 2024, på om lag én milliard kroner, er dette en tydelig forbedring sammenlignet med 2023. Delbransjen har styrket driftsmarginen med 25 prosentpoeng, tilsvarende en bedring på i underkant av 330 millioner kroner. Forbedringen kan i hovedsak tilskrives Vipps, som reduserte tapene med om lag 250 millioner kroner. Samtidig er Aera fortsatt det selskapet med nest størst tap gjennom driften i fintech-bransjen, med et uendret underskudd på 170 millioner kroner. Begge selskapene er imidlertid tett knyttet til etablerte bransjeaktører – Vipps gjennom banksektoren og Aera gjennom dagligvarehandelen – noe som gir dem en annen finansiell og strategisk forankring enn uavhengige fintech-selskaper.

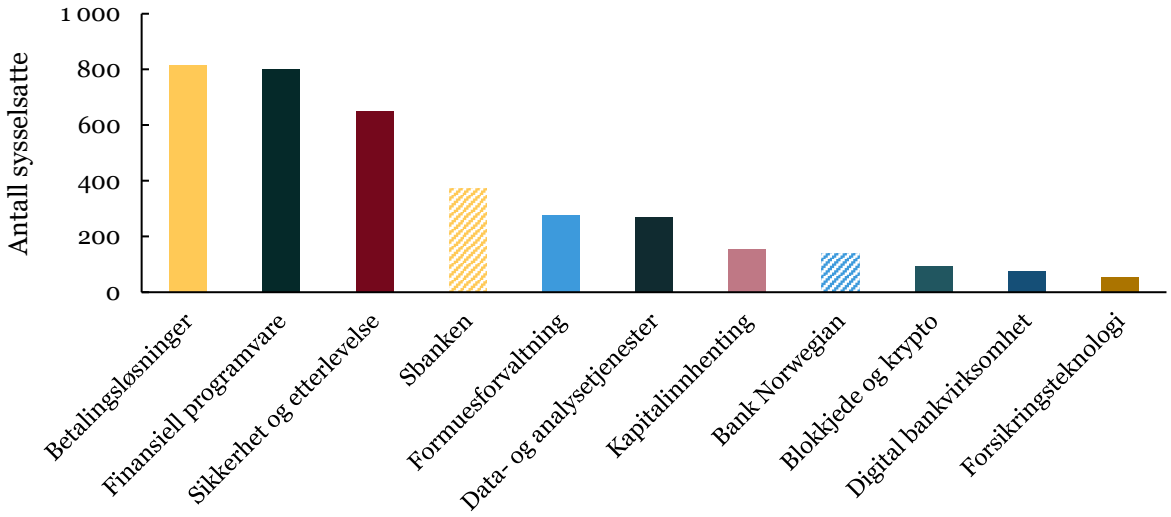
Blokkjede- og kryptoselskaper har også lenge vært preget av svake resultater og har kun vært lønnsom i to enkeltår siden 2010 – i 2010 og 2017. I 2023 nærmet de samlede tapene seg en halv milliard kroner, men i 2024 er underskuddene redusert betydelig til om lag 80 millioner kroner, en forbedring på 370 millioner kroner. Utviklingen skyldes i stor grad Firi, som har hatt et gjennombruddsår og gått fra et underskudd på om lag 20 millioner kroner i 2023 til et overskudd på 130 millioner kroner i 2024 – en forbedring på hele 150 millioner kroner. Med unntak av Firi, som er en av få handelsplattformer som har klart å vise til særlig god lønnsomhet, er det imidlertid få selskaper som er lønnsomme i delbransjen. Dune Analytics har også forbedret resultatet sitt med om lag 50 millioner kroner, men gikk likevel med et underskudd på 115 millioner kroner i 2024.

3.1.3 Sterk sysselsettingsvekst i 2024 - drevet av *sikkerhet og etterlevelse*

Fintech-bransjen kjennetegnes ved at virksomhetene ofte er kapitalintensive, i likhet med finansnæringen som helhet. Det innebærer at de har relativt få ansatte, sett opp mot omsetning og verdiskaping. Den samlede sysselsettingen i fintech-bransjen var på 3 700 sysselsatte i 2024. Dersom man ekskluderer de ansatte hos Bank Norwegian og Sbanken, var det 3 200 sysselsatte i fintech-bransjen i 2024.

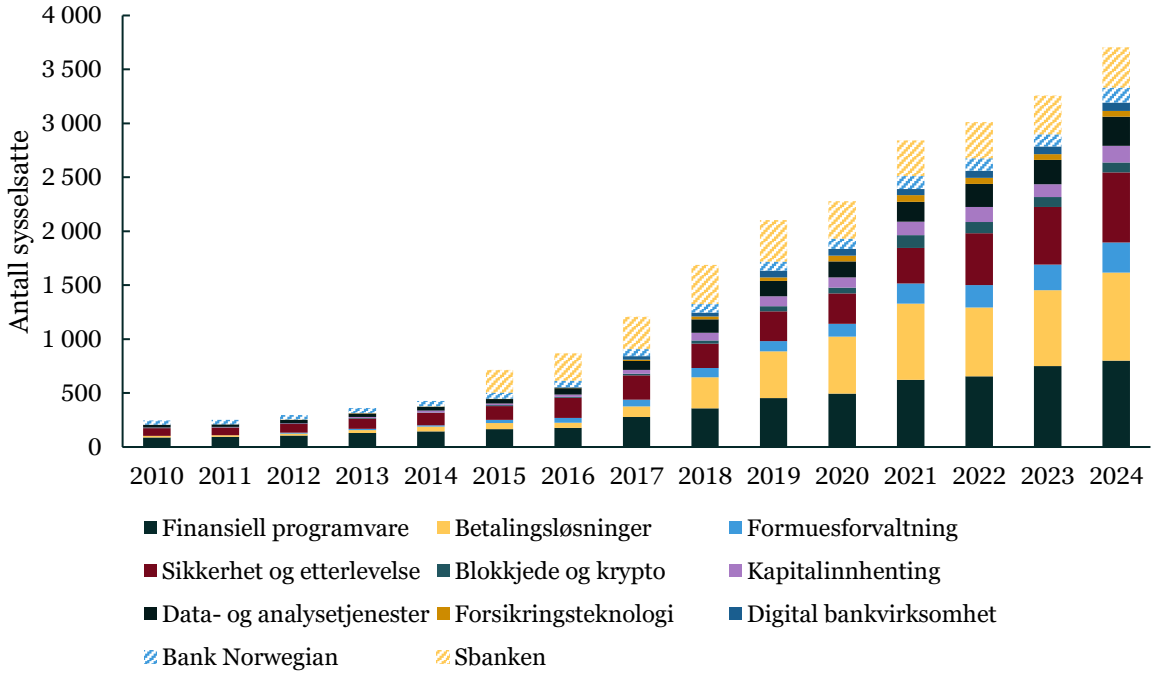
Betalingsløsninger er den klart største arbeidsgiveren i fintech-bransjen, med 820 sysselsatte, tett fulgt av *Finansiell programvare* med omtrent 800 ansatte og *Sikkerhet og etterlevelse* med 650. Til sammen står disse tre delbransjene for mer enn 70 prosent av alle sysselsatte i fintech-bransjen. Blant enkeltaktørene er Vipps størst med om lag 320 ansatte, etterfulgt av Stø (BankID BankAxept) med 240 og Signicat med om lag 150. Figuren under viser hvordan sysselsettingen i fintech-bransjen fordelte seg mellom de ulike delbransjene i 2024**.**

Figur 3-3: Antall sysselsatte per delbransje i 2024. Kilde: Menon Economics



Over tid har det vært en betydelig vekst i sysselsettingen. I figuren under ser vi hvordan sysselsettingen i fintech-bransjen har utviklet seg over tid innen de ulike delbransjene.

Figur 3-4: Utvikling i sysselsetting over tid fordelt på delbransje. Kilde: Menon Economics



Bransjen opplevde en sysselsettingsvekst på 15 prosent i 2024 var høyere enn i både 2022 og 2023, da veksten var på henholdsvis syv og ni prosent. Sysselsettingen i bransjen har vokst med om lag 25 prosent per år i gjennomsnitt det siste tiåret. Til tross for den sterke veksten er antall ansatte fortsatt relativt lavt sett opp mot den samlede omsetningen i bransjen, noe som reflekterer at både finans og teknologi generelt er bransjer med høy kapitalintensitet og høy omsetning per ansatt.

Målt i antall nye ansatte var det *Sikkerhet og etterlevelse* og *Betalingsløsninger* som vokste mest i 2024, begge med en økning på om lag 120 ansatte hver av delbransjene. For *Betalingsløsninger* var veksten i stor grad drevet av økt sysselsetting hos Vipps. Ingen delbransjer opplevde nedgang i

sysselsettingen, men veksten var tilnærmet null i både *Blokkjede og krypto* og *Forsikringsteknologi*. *Kapitalinnhenting* hadde den største prosentvise veksten på 30 prosent, blant annet drevet av Fixrate, som økte fra 2 til 25 ansatte. *Data- og analysetjenester* vokste med om lag 22 prosent, med Deepinsight og Strise som sentrale bidragsytere.

3.1.4 Samtlige deler av bransjen skaper verdier

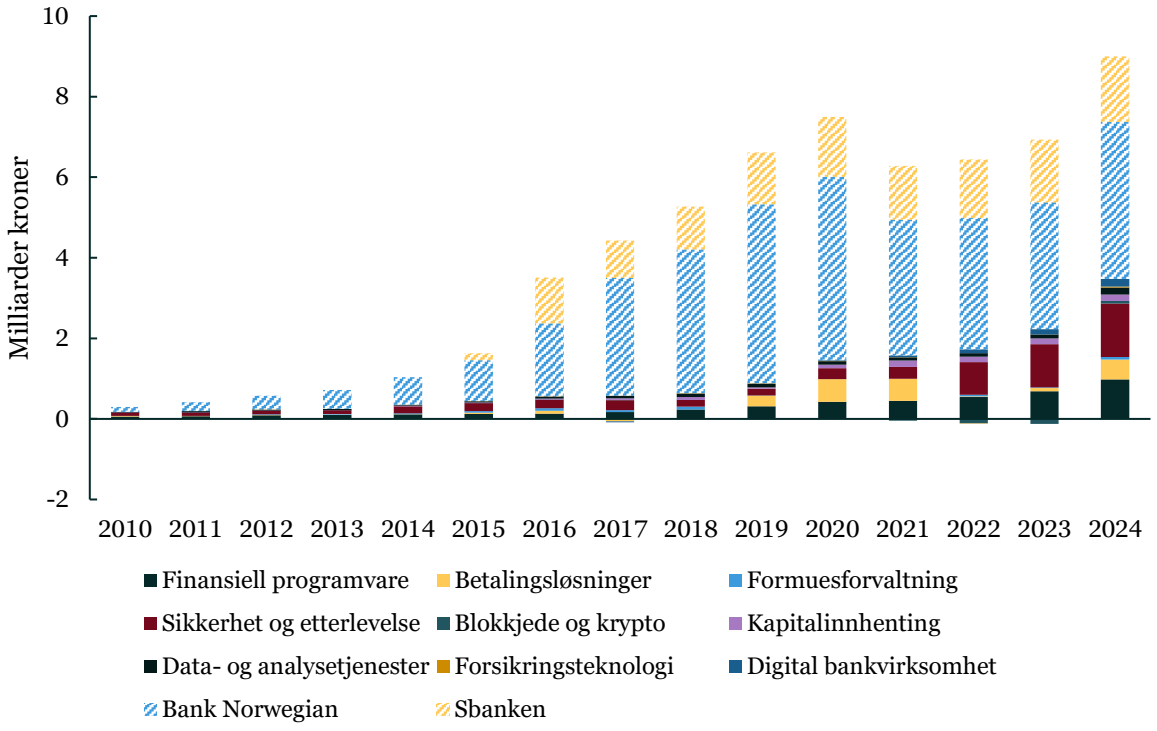
Verdiskaping er en sentral størrelse, og verdiskapingen i fintech-bransjen forteller oss bidraget fintech har til norsk BNP. Som vist er det en rekke selskaper i fintech-bransjen som går med underskudd, som bidrar til å redusere verdiskapingen i bransjen. Selskapene investerer i anleggsmidler, utvikling og humankapital i en utviklings- og kommersialiseringsfase, ofte med driftsunderskudd som resultat. Disse investeringene legger til rette for fremtidig verdiskaping, ofte på bekostning av lavere verdiskaping i dag.

VERDISKAPING

Verdiskapingen i en bedrift er definert som summen av lønnskostnader og bedriftens driftsresultat, korrigert for kapitalslit og nedskrivninger. Med andre ord kan verdiskapingen forstås som summen av bedriftens avkastning som går til henholdsvis arbeidstakere (lønn), kapitaleiere (overskudd), kreditorer (renter) og stat og kommune (skatt). Dette er også kjent som bruttoprodukt eller BNP i nasjonal kontekst. Verdiskaping er en av de mest sentrale samfunnsøkonomiske størrelser, fordi det er den som legger grunnlag for velferd gjennom langsiktige private og offentlige konsummuligheter.

Figuren under illustrerer hvordan verdiskapingen i fintech-bransjen har utviklet seg over tid, både for bransjen som helhet og for ulike segmenter av bransjen.

Figur 3-5: Utvikling i verdiskaping fordelt på delbransje. Kilde: Menon Economics



Figuren viser at fintech-bransjen opplevde markant vekst i verdiskapingen fra 6,9 milliarder kroner i 2023 til 9 milliarder kroner i 2024, inkludert *Bank Norwegian* og *Sbanken*. Dersom vi ser bort fra disse to selskapene, økte verdiskapingen fra 2,1 milliarder kroner til 3,5 milliarder kroner. Dette tilsvarer en vekst på 65 prosent, en relativ vekst som kun har vært høyere én gang tidligere – i 2020. Veksten i 2024

var mer enn dobbelt så høy som året før, da verdiskapingen økte med 30 prosent, og betydelig sterkere enn i de to foregående årene, der veksten kun var på seks prosent per år. Den moderate veksten i 2021 og 2022 skyldtes i stor grad at verdiskapingsbidraget fra *Betalingsløsninger* falt betydelig, som følge av store tap hos Vipps i denne perioden.

Veksten i verdiskapingen kan i hovedsak forklares av to forhold: økt sysselsetting og forbedret lønnsomhet. Antall sysselsatte i fintech-bransjen økte med 15 prosent fra 2023 til 2024, mens lønnsomheten samlet sett bedret seg med 54 prosent – tilsvarende over én milliard kroner – noe som har hatt stor innvirkning på verdiskapingstallene for 2024. Økende verdiskaping i bransjen tyder på at enkelte av selskapene har modnet og opplever økt lønnsomhet og sysselsetting.

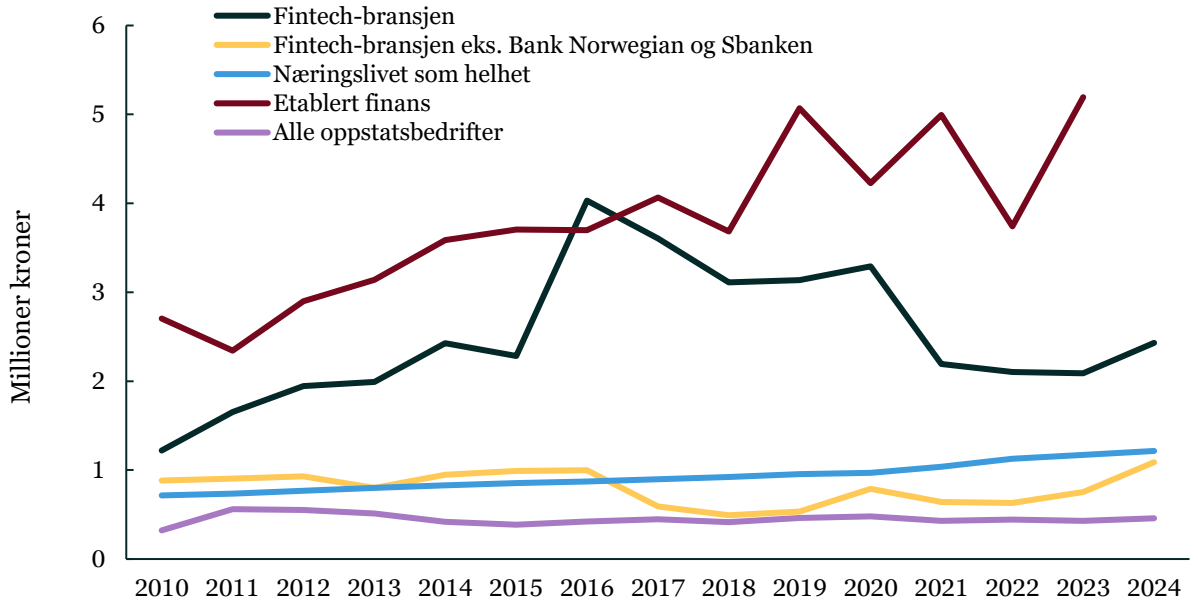
Av den samlede verdiskapingsveksten på 1,4 milliarder kroner i 2024, kan i underkant av en tredel tilskrives Vipps, som reduserte tapene betydelig, mens *Blokkjede- og kryptoselskaper* hadde positiv verdiskaping for første gang siden 2019, hovedsakelig som følge av forbedret lønnsomhet hos Firi. Også selskaper som Signicat og Stø (BankID BankAxept) innen *Sikkerhet og etterlevelse*, samt Fiken, Credicare og Two innen *Finansiell programvare*, var sentrale bidragsytere til den positive utviklingen innen verdiskaping i 2024.

3.1.5 Økende produktivitet – men fortsatt langt lavere enn etablert finans

Produktivitet, ofte målt som verdiskaping per ansatt, sier noe om hvorvidt vi klarer å skape verdier med ressursene man bruker. Høyere produktivitet betyr at vi klarer å skape mer verdi med de samme ressursene, eller oppnå samme resultat med mindre innsats. Det er viktig fordi produktivitet er en hovedkilde til økonomisk vekst, høyere levestandard og konkurransekraft. Finansnæringen har svært høy produktivitet med høy kapitalintensitet og sysselsatte med høy kompetanse. I fintech-bransjen finner vi en rekke selskaper som går med underskudd og har relativt lav verdiskaping som følge av at de utvikler, kommersialiserer og/eller skalerer sine løsninger.

For å sette produktiviteten i fintech-bransjen i perspektiv, sammenligner vi i figuren under produktivitetsutviklingen i *Fintech-bransjen* og *Fintech-bransjen eks. Bank Norwegian og Sbanken*, sammenlignet med produktiviteten i *Næringslivet som helhet* og *Etablert finans*.

Figur 3-6: Produktivitet (verdiskaping per sysselsatt) for fintech-bransjen, etablert finans og næringslivet som helhet. Løpende priser. Kilde: Menon Economics



Figuren viser at fintech-bransjen samlet sett har hatt svært høy produktivitet i hele perioden fra 2010 til 2024. Selv om produktiviteten ligger lavere enn for *Etablert finans*, er den betydelig høyere enn i *Næringslivet som helhet*, som har hatt en svak utvikling i samme periode.

Frem til 2016 vokste verdiskapingen i fintech-bransjen betydelig mer enn sysselsettingen, noe som bidro til å holde produktiviteten på et høyt nivå. Etter 2016 endret dette bildet seg, da sysselsettingen vokste langt raskere enn verdiskapingen. Spesielt i 2021 falt den samlede verdiskapingen i bransjen med 17 prosent, samtidig som sysselsettingen økte med hele 25 prosent. Dette forsterket nedgangen og bidro til at produktiviteten falt så kraftig fra 4 millioner kroner per sysselsatt i 2016 til 2,2 millioner i 2021, før den stabiliserte seg på dette nivået de to påfølgende årene.

Fra 2023 til 2024 snudde imidlertid utviklingen. Verdiskapingen økte med mer enn 30 prosent, mens sysselsettingsveksten var på moderate 15 prosent. Denne kombinasjonen bidro til at produktiviteten steg til 2,4 millioner kroner per sysselsatt. Dette nivået inkluderer imidlertid Bank Norwegian og Sbanken, som trekker produktiviteten betydelig opp.

Utelates disse to relativt modne selskapene, har fintech-bransjen ekskl. Bank Norwegian og Sbanken hatt lavere produktivitet enn næringslivet som helhet, særlig i perioden 2017–2024. I 2016 var produktiviteten i bransjen uten Bank Norwegian og Sbanken 1 million kroner per sysselsatt, før den falt til omtrent en halv million i 2019. Deretter har den økt gradvis til 1,1 millioner kroner i 2024, som fortsatt er noe lavere enn nivået for *Næringslivet som helhet*, som ligger på 1,2 millioner kroner per sysselsatt.

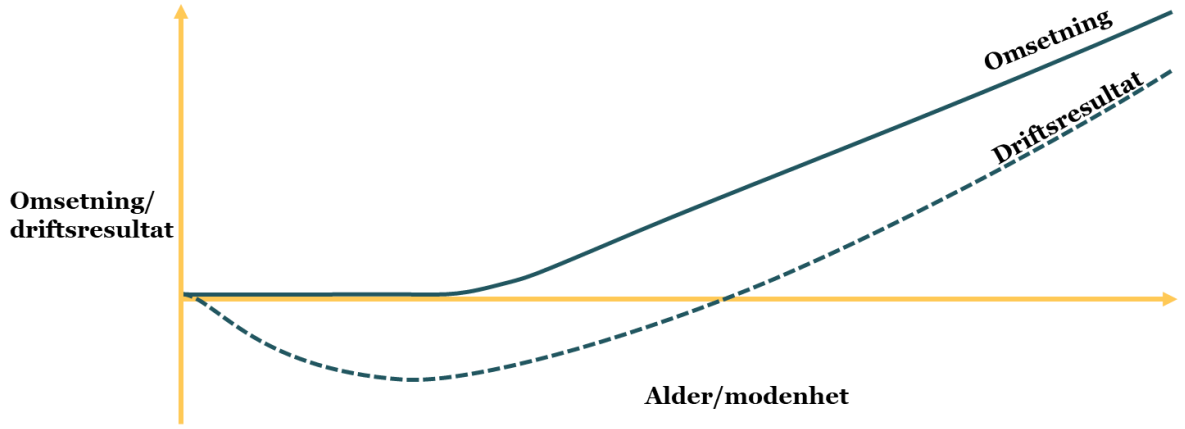
Når vi sammenligner produktiviteten i fintech-bransjen med et bredere sett av identifiserte *oppstartsbedrifter med vekstpotensial*[8], finner vi at fintech-bransjen har høyere produktivitet enn oppstartsbedrifter.

3.1.6 J-kurvebedrifter i fintech-bransjen

J-kurvebedrifter er unge, vekstorienterte selskaper som befinner seg i en tidlig fase av utviklingen – der de har høye kostnader, lave inntekter og et sterkt behov for risikovillig kapital for å realisere sitt potensial. Navnet kommer av den typiske utviklingsbanen for lønnsomhet i slike selskaper: et negativt og økende driftsunderskudd etterfulgt av sterk vekst, som til sammen danner en «j-kurve». Utviklingen i en typisk j-kurvebedrift er illustrert under.

[8] Vi har identifisert i overkant av 4 000 slike bedrifter i 2024.

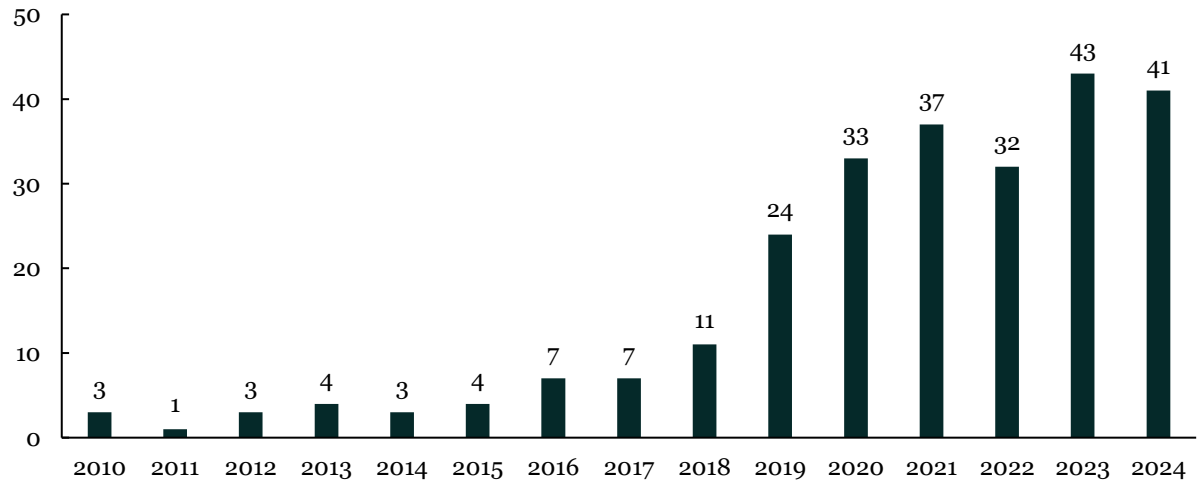
Figur 3-7: Illustrasjon av sammenheng mellom omsetning og driftsresultat, og alder/modenhet for j-kurvebedrifter.



Her definerer vi en j-kurvebedrift som et selskap yngre enn ti år, med driftsmargin på –100 prosent eller lavere og positive lønnskostnader to år på rad.[9] Disse kriteriene fanger opp bedrifter som aktivt investerer i vekst og kompetanse, men som ennå ikke har etablert lønnsom drift. For denne typen bedrifter er tradisjonell lånefinansiering lite egnet. De har ofte svak likviditet og balanse preget av immaterielle eiendeler - som teknologi, programvare og kompetanse - som ikke kan stilles som pant. Dermed er de avhengige av egenkapital fra investorer som tåler risiko, enten i form av emisjoner, venturekapital eller private investorer.

Utviklingen i antall J-kurvebedrifter i fintech viser tydelig hvordan bransjen har modnet over de siste 15 årene. Antall j-kurvebedrifter i fintech-bransjen var stabilt lavt uten vekst i perioden 2010 til 2015. Etter 2015 skjøt veksten fart, parallelt med økende etablering av nye fintech-aktører og et mer modent økosystem for risikokapital. Utviklingen over tid er vist i figuren under.

Figur 3-8: Utvikling antall j-kurve-bedrifter i fintech-bransjen. Kilde: Menon Economics.



Mens det kun fantes én slik bedrift i 2011, har antallet økt jevnt til over 40 i 2024. Den markante veksten fra 2018 og fremover reflekterer både økt kapitaltilgang og en sterk bølge av teknologidrevne

[9] Definisjonen er i tråd med Menon Economics (2019). *J-kurvebedrifter og kapitaltilgang i Oslo og Akershus*. Tilgjengelig her.

oppstartsbedrifter i en rekke delbransjer i fintech, herunder betalingsløsninger, plattformfinansiering og digital forvaltning.

Den økende andelen j-kurvebedrifter viser at flere selskaper tar posisjoner i tidlig fase og satser på skalerbar vekst – med behov for ekstern risikokapital som drivkraft. De har ofte store oppstartskostnader knyttet til teknologiutvikling, regulatorisk etterlevelse og markedsinngang, før veksten kan skyte fart gjennom nye kunder, partnerskap og internasjonal ekspansjon. Deres evne til å tiltrekke risikovillig kapital er avgjørende for innovasjonstakten i bransjen og for utviklingen av et konkurransedyktig norsk fintech-miljø.

3.2 Kategorisering av fintech-bedrifter etter suksess

I forrige delkapittel viste vi at mange av bedriftene kjennetegnes med betydelige underskudd og mange er j-kurvebedrifter, og selskapenes faktiske vekst og verdiskaping kommer som regel først etter flere år med drift. For å forstå i hvilken grad bedriftene er «på rett veg» og hva som kjennetegner bedriftene, analysert hvorvidt det er tegn til at virksomhetene viser positive utviklingstrekk og tegn på suksess etter fem år med drift.

Hensikten med å dele inn bedriftene i disse kategoriene er å kunne fange opp tre typer bedrifter:

- Bedrifter som opplever omsetningsvekst og har verdiskaping per ansatt som tilsier at man kan drive lønnsomt og betale lønninger.
- Bedrifter som oppleves som gode investeringscase for aktive eierfond og egenkapitalvirkemidler som investerer på markedsmessige betingelser, og som har tro på at de kan oppnå god risikojustert avkastning på egenkapitalen.
- Bedrifter som tiltrekker seg svært mye egenkapital fra investorer.

Ved å gruppere gründerbedriftene etter utviklingsbane får vi et tydeligere bilde av hvor mange som viser tegn på å lykkes hittil - og hvor mange som «brenner penger» eller faller ut. Dette gir et mer nyansert mål på bransjens evne til å omsette gründerskap til lønnsom verdiskaping.

Analysen følger tilnærmingen brukt i *Status for gründerskap i Norge*[10] *(Menon Economics, 2024)*, der alle aktive gründerbedrifter ble delt inn i fem grupper basert på verdiskapings- og omsetningsvekst samt lønnsomhet fem år etter første driftsår[11].

Kategori	Forklaring
Inaktiv	Oppløst, tvangsoppløst eller har ingen aktivitet (verken ansatte eller omsetning)
Brenner penger	Negativ verdiskaping per ansatt og akkumulert driftsunderskudd mer enn dobbelt så stort som tilført finansiering hittil
Lav vekst	Positiv verdiskaping per ansatt, men omsetning har vokst med mindre enn 1 million kroner per år
Lever dårlig	Positiv verdiskaping per ansatt, men mindre enn en halv million per ansatt, og omsetningsvekst på minimum 1 million kroner per år
Brenner penger, men kapitalisert	Negativ verdiskaping per ansatt, men akkumulert driftsunderskudd mindre enn to ganger tilført finansiering hittil
Suksess	Verdiskaping per ansatt større enn 0,5 million og omsetningsvekst mer enn 1 million kroner i året. I tillegg er bedrifter som har fått kapital fra

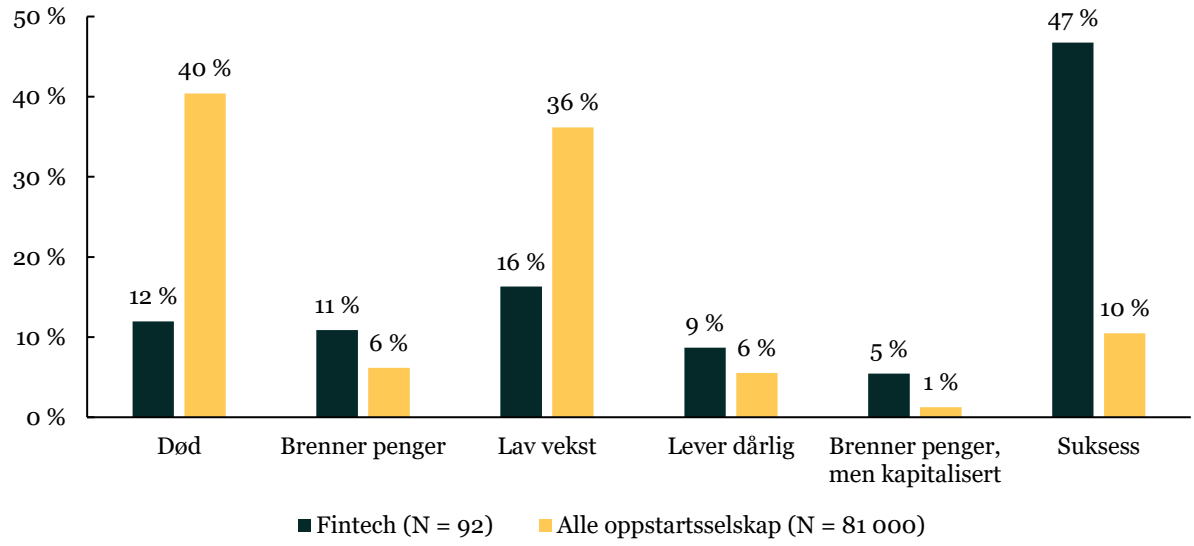
[10] Menon Economics (2024). *Status for gründerskap i Norge*. Tilgjengelig her.
[11] Driftsår er definert som første år med enten omsetning eller ansatte.

Kategori	Forklaring
	egenkapitalvirkemidler eller venturefond og/eller økt innskutt egenkapital med mer enn 50 millioner kroner inkludert.

Analysen gjennomføres på bedrifter fem år etter første driftsår for å fange hvordan selskapene faktisk utvikler seg etter etablering. Den omfatter gründerkohorter som hadde sitt første driftsår i perioden 2014 til 2019, og som dermed hadde sitt femte driftsår i 2019 til 2024.

Fintech-næringen kjennetegnes av en stor andel unge, innovative bedrifter som investerer tungt i teknologi, regulatorisk tilpasning og skalering før de oppnår lønnsomhet. Ved å anvende den samme metoden på fintech-selskapene får vi innsikt i hvor mange som lykkes med å vokse og skape verdier sammenlignet med norske gründerbedrifter generelt. Analysen viser dermed i hvilken grad fintech-næringen produserer selskaper som blir suksesser – eller som er på vei mot suksess – relativt til gründerselskaper i andre deler av næringslivet. I figuren under viser vi resultatene for fintech-selskaper og for alle oppstartsbedrifter.

Figur 3-9: Fordeling av fintech-selskaper på ulike suksesskategorier, sammenlignet alle oppstartsbedrifter. Kilde: Menon Economics



Utvalget av fintech-selskaper som hadde sitt femte driftsår i 2019-2024 skiller seg betydelig fra det brede settet av alle norske oppstartsselskap i samme periode. Nesten halvparten, 47 prosent, av fintech-selskapene viser tegn til å kunne være på veg mot suksess. Det vil si at det har verdiskaping per ansatt større enn 0,5 million og omsetningsvekst mer enn 1 million kroner i året, eller de har lykkes med å tiltrekke seg betydelige investeringer. Til sammenligning er det kun 10 prosent av alle oppstartsselskaper som er i denne gruppen. Når det gjelder kategoriene «brenner penger» og «brenner penger, men kapitalisert» så er også en langt høyere andel av fintech-selskapene i disse kategoriene. Dette forteller oss at fintech-selskapene i stor grad investerer i utvikling og kommersialisering sammenlignet med det gjennomsnittlige oppstartsselskapet. Det er få som er enten inaktive eller opplever lav vekst i fintech-bransjen. Det er imidlertid en høyere forekomst av fintech-bedrifter i gruppen som «lever dårlig», som kjennetegnes med lav, men positiv, verdiskaping per ansatt, samt lav omsetningsvekst.

3.3 Eierskap

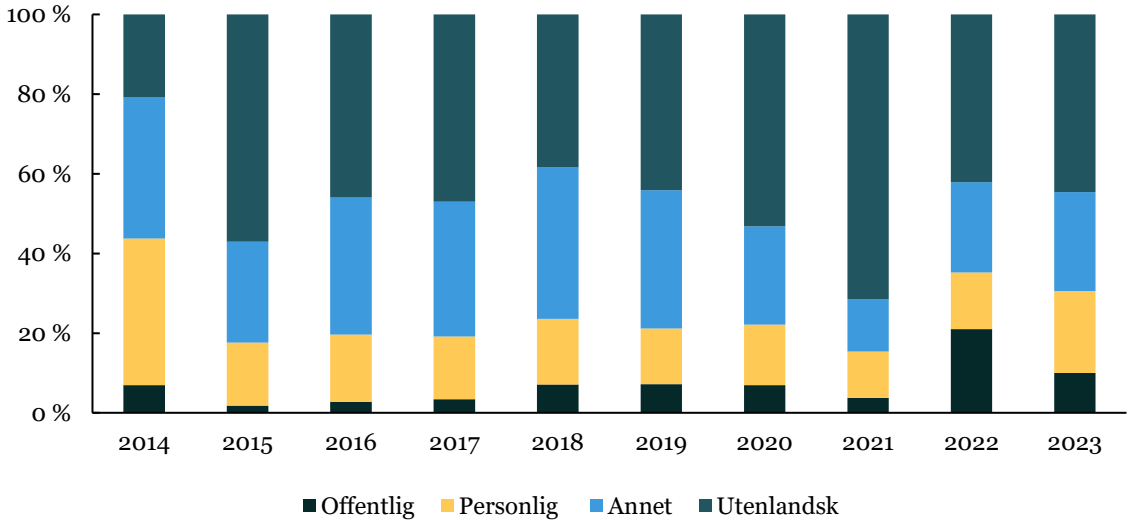
Eierskapsstrukturen i næringslivet er viktig ettersom riktige eiere kan skape økt økonomisk verdi gjennom å tilføre bedrifter gode idéer, sikre motivasjon og tilhørighet blant ansatte, samt å tilføre kapital og nettverk når det trengs. Dette gjelder også for fintech-bransjen. Vanligvis skiller vi på fire ultimate eiertyper:

1) **Privat eierskap** inkluderer alle norske fysiske enkeltpersoner og familier sine eierskap, uavhengig av hvordan eierskapet er organisert.[12]
2) **Offentlig eierskap** inkluderer statens, fylkeskommunenes og kommunes samlede eierskap.
3) Kategorien **selveiende** inkluderer stiftelser, samvirke-eierskap som landbrukssamvirker, boligbyggelag, kundeeide organisasjoner, foreninger, pensjonskasser verdipapirfond osv.
4) **Utenlandsk eierskap** inkluderer alle typer utenlandske eiere uavhengig av om disse er personer, offentlige eller stiftelser/medlemsbedrifter. Norske statsborgere med folkeregistrertbosted i utlandet regnes som utenlandske eiere.

Her viser vi hvordan eierskapet i fintech-bransjen ser ut når det vektes etter egenkapitalen i de underliggende selskapene. Med andre ord, vektlegges selskap med høy egenkapital mer enn selskap med lav egenkapital.

I figuren under viser vi hvordan det ultimate eierskapet i norsk fintech-bransjen har fordelt seg mellom disse eiertypene i perioden 2014 til 2023.

Figur 3-10. Eierskapet i norsk fintech-bransje fordelt på ultimate eiertyper. Kilde: Menon Economics



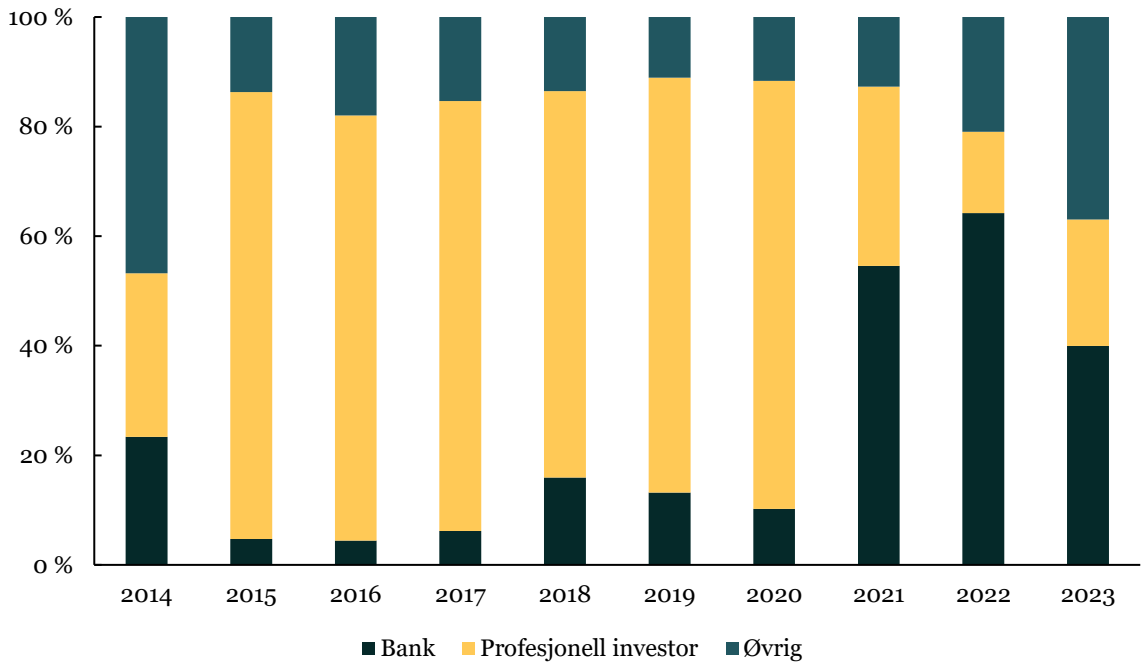
Som vi ser av figuren, var utenlandske eiere den største eiertypen i norsk fintechnæring i 2023. Dette skyldes i stor grad den store andelen utenlandsk eierskap i Signicat, og Danske Bank sitt eierskap i Vipps. Andelen utenlandsk eierskap i norsk fintech-bransje har vært relativt stabil siden 2015. I 2015 økte andelen utenlandsk eierskap betraktelig som følge av etableringen av Sbanken, der både Skandia og SEB var eiere. I tillegg var det en markant økning i utenlandsk eierskap i 2021, som følge av Nordax sitt oppkjøp av Bank Norwegian. Etter hvert som fusjonen med Nordax ble sluttført i 2022, og Bank Norwegian ikke lenger var registrert som et norsk foretak, ser vi at andelen utenlandsk eierskap falt.

[12] Se **Error! Reference source not found.** for mer om privat eierskap

Videre ser vi at andelen norsk fintech-bransje som har vært offentlig eid har variert i tidsperioden. Mens andelen offentlig eierskap varierte mellom 2 og 7 prosent i perioden 2014 til 2021, økte andelen til hele 21 prosent i 2022. Dette henger sammen med at Nærings- og fiskeridepartementet (NFD), gjennom sitt eierskap i DNB, indirekte fikk eierskap i både Sbanken og Stø (BankID BankAxept).

Figuren over viser som nevnt selskapenes ultimate eiere. Samtidig er det også relevant å se på hvem som står som direkte eiere av fintech-selskapene – altså de juridiske enhetene som eier aksjene i første ledd. Sammensetningen av førsteleddseiere sier mye om hvordan selskapene er finansiert og styrt: Banker som eiere signaliserer konsolidering og integrasjon i det etablerte finansielle økosystemet, mens profesjonelle investorer ofte har en mer aktiv rolle og i enkelte tilfeller kortere tidshorisont. Holdingselskaper og personlige eiere kan på sin side tyde på eierskap hos gründere, mens eierskap fra andre fintech- eller IKT-selskaper kan signalisere strategisk samarbeid eller vertikal integrasjon. I figuren under viser vi utviklingen i førstleddseiere i fintech-bransje fra 2014 til 2023.

Figur 3-11. Ulike eiertypers eierandeler[13] i norsk fintech-bransje. Kilde: Menon Economics



Som figuren viser, har eierskapsfordelingen i den norske fintech-bransje variert betydelig i perioden 2014 til 2023. I 2014 var Norwegian Air Shuttle (kategorisert som «Øvrig» i figuren over) den dominerende eieren gjennom sitt eierskap i Bank Norwegian, som på det tidspunktet utgjorde majoriteten av egenkapitalen i den norske fintech-bransje. I 2015 ble Sbanken etablert, med flere profesjonelle investorer på eiersiden. Dette bidro til en økning i andelen eid av profesjonelle investorer. Profesjonelle investorer favner om risikokapitalfond som StartupLabs Founders Fund og TheFactory sitt fond og private investeringsselskap som «family offices», samt utenlandske banker som først og fremst er på eiersiden i fintech-selskaper gjennom børsnoterte banker.

Samtidig begynte Norwegian Air Shuttle å selge seg gradvis ut av Bank Norwegian, en prosess som pågikk fra 2016 til 2018, og ble fullført i 2019. I 2021 ble Bank Norwegian i sin helhet kjøpt opp av Nordax Bank, noe som førte til en markant økning i bankenes andel av eierskapet i fintech-bransjen. I

[13] Figuren viser eierandeler til første eierledd. For store fintech-selskaper som eies gjennom holdingsselskaper har vi sett på holdingsselskapenes første eierledd. Eierskapet har blitt vektet etter egenkapitalen i de underliggende selskapene.

2022 ble Bank Norwegian formelt fusjonert med Nordax og dermed ikke lenger registrert som et norsk selskap. Dette skulle isolert sett tilsi en reduksjon i bankenes andel av eierskapet i den norske fintech-bransjen. Samme år ble imidlertid Sbanken kjøpt opp av DNB, noe som bidro til at bankenes eierskap i fintech-bransjen holdt seg på et høyt nivå, til tross for fusjonen mellom Bank Norwegian og Nordax.

Det er en rekke banker som har eierskap i fintech-selskaper som Vipps, Stø og Aera. Etablerte banker med langsiktig eierskap, finansiell løfteevne og behov for løsningene som fintech-selskapene utvikler kan gi gode forutsetninger for aktivt eierskap, medvirkning og tilstrekkelig tålmodighet for å bidra til at selskapene lykkes med utvikling og kommersialisering.

4 Strategiske utviklingstrekk

Flere strategiske utviklingstrekk har preget, og vil fortsette å prege, den norske fintech-bransjen. Lovverk og reguleringer er en sentral driver: bedriftene må forholde seg både til generelle rammevilkår og til et omfattende finansregelverk som stadig endres. Dette er krevende for små aktører, men kan også åpne nye forretningsmuligheter dersom regelverk implementeres og tolkes raskt. I hvilken grad dette er tilfellet i dag varierer. En annen viktig driver bak vekst i fintech er kapitaltilgang. I dag oppgis kapitaltilgang å være en av de mest sentrale utfordringene: norske selskaper tiltrekker seg en langt lavere andel av nordisk venturekapital, og mangler investorer med operativ fintech-erfaring slik man har i Sverige og Danmark. Fremover er det særlig kombinasjonen av regulatoriske endringer (som PSD3, FiDA og MiCA) og teknologiske trender (som kunstig intelligens, blokkjede og «embedded finance») som vil skape nye muligheter for norsk fintech – dersom rammevilkårene legger til rette for vekst.

I dette kapittelet analyserer vi de viktigste strategiske utviklingstrekkene i norsk fintech. Først ser vi på hvordan lovverk og reguleringer legger rammer for bransjen, og hvordan både skattesystem og finansreguleringer påvirker aktørenes handlingsrom. Deretter beskriver vi økosystemet rundt fintech, inkludert myndigheter, etablerte finansinstitusjoner og innovasjonsmiljøer. Videre analyserer vi kapitaltilgangen i bransjen, før vi diskuterer tilgangen på kompetanse og talent. Til slutt ser vi på regulatoriske og teknologiske trender som kan åpne nye muligheter for norsk fintech fremover.

4.1 Lovverk og reguleringer

Fintech-selskaper må forholde seg til et sett av rammebetingelser som både omfatter generelle regulatoriske vilkår, og mer spesifikke reguleringer knyttet til finanssektoren. Blant de generelle forholdene løftes særlig skattesystemet frem som en utfordring for flere av bedriftene i bransjen. Ifølge aktørene vi har snakket med handler dette i stor grad om at dagens skattesystem ikke legger til rette for at gründere og mindre vekstbedrifter skal lykkes. Dette er problemstillinger som har blitt hyppig diskutert i den offentlige debatten de siste årene. Konkret pekes det på at dagens opsjonsbeskatning, formuesskatt og exitskatt er innrettet på en måte som kan ha uheldige effekter på entreprenørskap.[14] Samtidig skal det påpekes at myndighetene har foretatt enkelte mindre justeringer de siste årene, blant annet i utformingen av opsjonsbeskatningen som har vært til gunst for oppstartsbedrifter[15].

Når det gjelder reguleringene som er særlig rettet mot finanssektoren, trekkes det frem at det store antallet reguleringer i seg selv er krevende å forholde seg til for mindre fintech-selskaper. Fintech-selskaper er underlagt et stort antall reguleringer spesifikt rettet mot finansforetak, som både er omfattende og i hyppig endring. Dette innebærer betydelig ressursbruk knyttet til etterlevelse av regelverk, noe som er særlig krevende for små aktører med begrensede interne ressurser. Flere peker på at den raske endringstakten favoriserer etablerte finansforetak med større juridiske og regulatoriske avdelinger. Et konkret eksempel er krav om kjennskap til reelle rettighetshavere ved utlån, en prosess som oppleves uforholdsmessig krevende for mindre banker og kredittinstitusjoner. I denne sammenheng pekes det på at et digitalt eierskapsregister vil kunne gjøre det mindre ressurskrevende

[14] Mathilde Fasting og Lars Peder Nordbakken (2024): «*Hvorfor exit-skatten er som gift for innovative gründere*». Kan leses her.
[15] Christoffer Herheim (2025): *«Opsjonsordningen: Endelig bedre – men hvorfor stoppe halvveis?»*. Kan leses her.

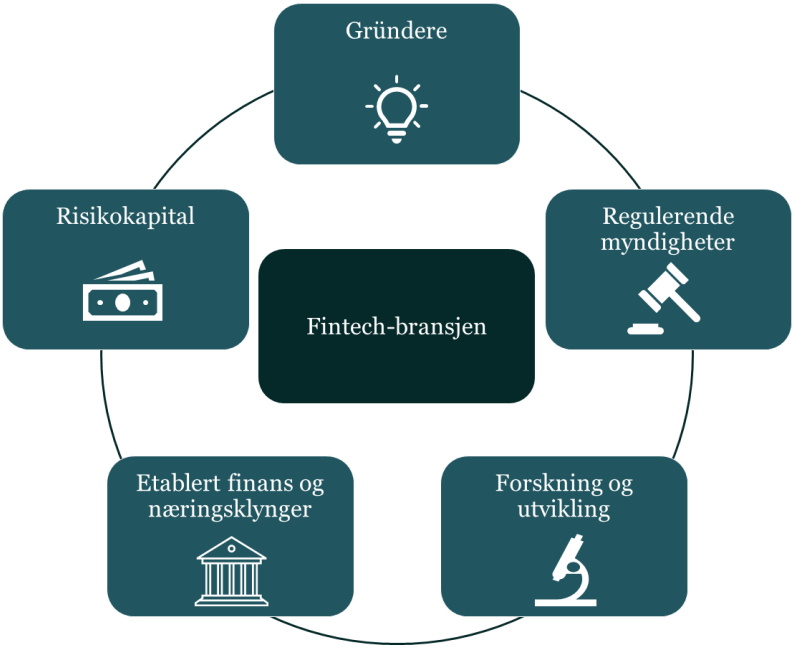
for mindre finansforetak å sikre etterlevelse, og dermed redusere konkurranseulempen sett opp mot større finansforetak. Aktørene vi har pratet med er derfor positive til at Skatteetaten allerede er i gang med å utrede et slikt register[16].

En annen regulering som oppgis å være lite fordelaktig for fintech-selskaper er bankenes kapitalkrav. Kapitalkravet innebærer at bankene må sette av vesentlige beløp per utlån, noe som reduserer bankenes egenkapitalavkastning. Særlig påpekes det at kapitalkravene er høyere for norske enn utenlandske banker, noe som gjør norske banker mindre konkurransedyktige. Dette har vært et argument for at digitale nisjebanker, som Morrow Bank med flere, har valgt å flytte virksomheten til utlandet[17]. I tillegg har informanter påpekt at kapitalkravene i Norge er strengere for mindre banker enn for større banker. Dette favoriserer de store bankene, og skaper en konkurranseulempe for mindre banker. Denne forskjellen er derimot forventet å bli mindre med innføringen av CRR3[18]-regelverket.

4.2 Økosystemet for fintech

Vellykkede innovasjonsøkosystem er preget av involvering av en rekke aktører som sammen danner en økologi for utvikling av oppstarts- og vekstselskaper basert på innovasjoner og forskning. I dette delkapittelet beskriver vi økosystemet med utgangspunkt i de fem aktørtypene i femfaktormodellen[19], som er et mye brukt rammeverk som beskriver de mest sentrale aktørene i innovasjonsøkosystemer og sammenspillet dem imellom. De fem aktørtypene består av etablerte bedrifter, akademia og andre forskningsaktører, myndigheter, i tillegg til gründere og investorer. Felles for disse fem gruppene er at alle er kritiske for suksessen til et innovasjonsøkosystem og der hver har sine systemiske roller.

Figur 4-1: Illustrasjon av økosystemet innen fintech



[16] Skatteetaten (2024): *«Konseptvalgutredning Eierskapsopplysninger aksjer»*. Kan leses her.
[17] E24 (2024): *«Nok en nisjebank flagger ut: Flytter børsnotering til Sverige»*. Kan leses her.
[18] Capital Requirements Regulation Version 3
[19] Femfaktormodellen er et rammeverk utviklet av MIT (Massachusetts Institute of Technology) og beskriver aktørene i innovasjonsøkosystemer. Den bygger på fem grupper av interessenter og består av etablerte bedrifter, akademia og andre forskningsaktører, myndigheter, gründere og investorer. Felles for disse fem gruppene er at alle er kritiske for suksessen til et innovasjonsøkosystem og der hver har sine systemiske roller.. Se ellers Porter, M. E. (2008). The five competitive forces that shape strategy. Harvard business review, 86(1), 25-40.

Økosystemet for fintech består av alle aktører som enten er en del av fintech-bransjen, eller som interagerer hyppig med fintech-selskapene og påvirker deres rammevilkår. Et sterkt økosystem lykkes med å finansiere og bringe flest mulig gode ideer gjennom en utviklings- og kommersialiseringsfase, helt til fintech-selskapene kan skaleres og modnes. I det påfølgende beskriver vi aktørene som fintech-bransjen interagerer med i økosystemet.

4.2.1 Regulerende myndigheter

Som beskrevet i forrige delkapittel, er reguleringer og lovverk avgjørende for rammevilkårene til fintech-selskaper. Derfor er også de organene som utformer, implementerer og håndhever reguleringene blant de viktigste aktørene i økosystemet. De to viktigste aktørene i den sammenheng er Finansdepartementet og Finanstilsynet.

Aktørene vi har intervjuet kommer med både ris og ros til Finansdepartementet og Finanstilsynet. På den ene siden peker flere på at Finansdepartementet er trege med å implementere nye EU-regelverk innen finanssektoren. Resultatet er at utenlandske konkurrenter kan utvikle tjenester tilpasset det nye regelverket før norske selskaper får samme mulighet. Et eksempel er innføringen av PSD2, der blant annet Storbritannia var vesentlig tidligere ute enn norske myndigheter med implementering, noe som ga britiske aktører bedre forutsetninger for å utvikle og lansere nye tjenester basert på åpne API-er.

Et annet eksempel er ECSP-forordningen (European Crowdfunding Service Provider Regulation), som regulerer plattformer for låne- og aksjebasert folkefinansiering. Regelverket ble vedtatt i EU i 2021, men er fortsatt ikke implementert i Norge[20]. Dette skaper usikkerhet for norske aktører innen folkefinansiering, som foreløpig ikke kan tilpasse seg det nye regelverket eller tilby tjenester på samme vilkår som konkurrenter i andre europeiske land. Den nye forordningen innebærer blant annet at investorer kan låne ut mer enn en million kroner gjennom folkefinansieringsplattformer. Dette åpner opp for større institusjonelle investorer. Så lenge regelverket i Norge ikke tillater utlån på mer enn en million, vil disse investorene velge utenlandske folkefinansieringsplattformer. Dette er åpenbart en konkurranseulempe for norske folkefinansieringsplattformer.

I intervjuene trekkes det også frem at lang behandlingstid hos Finanstilsynet oppleves som en barriere for fintech-selskaper. Flere aktører oppgir at det kan ta opptil et år å få godkjent søknader om konsesjon hos tilsynet. Nystartede finansforetak er avhengige av konsesjoner for å sette i gang drift og generere inntjening. Kombinasjonen av begrenset tilgang på risikokapital og lang behandlingstid hos Finanstilsynet gjør det særlig krevende for nyoppstartede finansforetak, som i ytterste konsekvens risikerer å gå konkurs før de i det hele tatt har startet opp.

Aktørene vi har snakket med oppgir også at Finanstilsynet i større grad enn utenlandske tilsyn prioriterer finansiell stabilitet fremfor å legge til rette for innovasjon i finansnæringen. At Norge har strengere kapitalkrav enn mange sammenlignbare land er trukket frem som et eksempel på denne prioriteringen, noe som særlig rammer mindre og nyetablerte banker. Slike krav kan bidra til å skjerme det finansielle systemet mot risiko, men har også den konsekvensen at de favoriserer større og/eller utenlandske banker, som pålagt lavere kapitalkrav. I økonomiske krisetider vet vi at utenlandske banker har en klar tendens til å til å fokusere på sine hjemmemarkeder, og trekke seg ut av utenlandske markeder.[21,22] Forskjeller i reguleringer som fører til vesentlig økt innslag av utenlandske banker, kan i verste fall forsterke en finanskrise nasjonalt. Med andre ord kan denne type forskjeller i regulatorisk rammeverk virke mot sin hensikts når det kommer til finansiell stabilitet.

---

[20] Dagens Næringsliv (2025): *«-Skal du starte fintech-selskap, må du gjøre det i Sverige»*. Kan leses her.
[21] Dahl, G. A., & Vatne, B. H. (2012). Aktuell kommentar nr. 12 2012 fra Norges Bank
[22] Menon Economics. (2014). Ny bankregulering - konsekvenser for bankkonkurranse og næringsliv på Vestland

Samtidig gir flere aktører uttrykk for at Finanstilsynet er «best in class» når det kommer til å sette seg inn i nye reguleringer og bistå bransjen med å forstå hvordan reguleringer kan muliggjøre nye forretningsmodeller. Et eksempel fra finner man i implementeringen av PSD2-regelverket, der Finanstilsynet fikk ros for sin evne til å sette seg raskt og grundig inn i regelverket, og for å gi tydelig veiledning til aktørene i markedet. Flere aktører i bransjen opplevde at tilsynet var tilgjengelig og bidro aktivt til å tolke og operasjonalisere regelverket på en måte som gjorde det mulig å tilpasse seg kravene innen rimelige rammer. Fortsatt har Finanstilsynet jevnlige møter med bransjeaktører for å diskutere spørsmål knyttet til PSD2, noe som bidrar til å opprettholde dialog og forutsigbarhet i en teknologisk og regulatorisk kontekst som er i kontinuerlig endring.

Et annet tiltak som har blitt positivt mottatt i bransjen ifølge våre intervjuer, er Finanstilsynets etablering av en regulatorisk sandkasse for fintech-bransjen. Ordningen gir utvalgte virksomheter anledning til å teste ut nye produkter og tjenester innenfor trygge rammer, samtidig som de får veiledning i hvordan gjeldende regelverk skal tolkes og etterleves. Formålet med sandkassen er tredelt: Å gi innovative selskaper økt forståelse av regulatoriske krav, å styrke Finanstilsynets innsikt i nye teknologiske løsninger, samt for å tilrettelegge for økt innovasjon og nye aktører i finansmarkedet.[23] Selv om ordningen omfatter et begrenset antall selskaper, er den et viktig virkemiddel for å redusere usikkerhet og senke terskelen for innovasjon innen regulerte rammer.

4.2.2 Samarbeid med etablert finans

Samarbeidet mellom norsk fintech og etablert finans kan på mange måter sies å ha utviklet seg fra konkurranse til samspill. Tidlig i fintech-bølgen var fortellingen preget av en forventning om at nye aktører ville fortrenge banker og forsikringsselskaper. På enkelte områder har dette slått til, særlig innen betalingsformidling, sparing og SMB-finansiering. Likevel har norske banker vist seg både robuste og tilpasningsdyktige. Mange har valgt å utvikle egne teknologiske løsninger, eller gå sammen i felles initiativer. Vipps, opprinnelig utviklet av DNB og senere videreført som et felles foretak eid av over 100 banker, er det fremste eksemplet på dette. Fusjonen mellom Vipps og MobilePay i 2022 illustrerer hvordan samarbeid på tvers av banker kan gi nordiske fintech-løsninger tilstrekkelig skala til å konkurrere internasjonalt.

Det finnes også gode eksempler på vellykkede samarbeid mellom etablert finans og fintech-selskaper. Et eksempel er Quantfolio som i 2017 dukket opp som en helautomatisk investeringsrådgiver i Sbanken, og som siden har inngått kundeforhold med andre banker som Storebrand. Andre eksempler er Aprila Bank som har integrert sine tjenester i Tripletex sine regnskapssystemer, og Folio som leverer sine løsninger gjennom Sparebanken Norge. Denne fremveksten av teknologileverandører til etablert finans blir av enkelte omtalt som en form for «leverandørindustri» til finansnæringen, som til syvende og sist kommer sluttbrukerne av tjenestene til gode.

Flere aktører peker på at store banker i enkelte tilfeller kjøper opp eller kopierer løsninger utviklet av mindre fintech-selskaper. Dette kan gjøre det krevende for utfordrere å etablere seg som reelle alternativer i markedet, særlig når de konkurrerer mot aktører med betydelige ressurser og eksisterende kundebaser. Samtidig er dette en del av den kommersielle dynamikken i finanssektoren, der etablerte aktører naturlig søker å sikre kontroll over teknologi og kundebase. Slike oppkjøp eller tilpasninger kan derfor forstås som uttrykk for markedsmessig rasjonalitet, selv om denne dynamikken for mindre aktører kan redusere rommet for langsiktig vekst og differensiering. Uansett understreker det poenget om at det er viktig å la bedriftene konkurrere på like vilkår når det kommer til regulatoriske krav.

---

[23] Opptak i Finanstilsynets regulatoriske sandkasse

I en artikkel fra 2025[24] peker daglig leder i Kameo, Sebastian Martens Harung, på flere grunner til at samarbeid mellom banker og fintech-selskaper likevel er ønskelig. For det første viser internasjonale erfaringer at banker ikke alltid lykkes med å utvikle nye, brukervennlige løsninger på egen hånd, til tross for store ressurser. Fintech-aktører står, med sine små og fleksible organisasjoner, derimot i en sterkere posisjon til å utvikle og teste innovative tjenester raskt. For det andre gir samarbeid bankene umiddelbar tilgang til ny teknologi og spisskompetanse de selv ofte mangler. Dette kan være avgjørende i en sektor som preges av rask teknologisk utvikling og mange regulatoriske krav. For det tredje fremhever Harung at fintech kan bidra til økt produktivitet i finansnæringen. Han viser blant annet til en rapport fra McKinsey[25] som viser at produktivitetsveksten i finanssektoren har stagnert. Samlet illustrerer dette hvordan samarbeid mellom banker og fintech-selskaper ikke bare handler om innovasjon, men også om effektivisering og langsiktig konkurransekraft i finanssektoren.

4.2.3 Klyngeorganisasjoner og innovasjonshuber

Det norske økosystemet for fintech støttes også av et sett med organisasjoner og innovasjonsmiljøer som arbeider for bedre rammevilkår og lavere etableringsbarrierer i fintech-bransjen. Fintech-klyngen NCE Finance Innovation spiller også en viktig rolle og har en rekke innovative oppstartsbedrifter som medlemmer, med støtte fra virkemiddelapparatet og samarbeid med forskningsmiljøer, investorer og etablert finans. Fintech Norway er en annen sentral interesseorganisasjon som representerer bransjen, og fungerer som brobygger mellom fintech-bransjen, myndigheter og etablert finans. Organisasjonen har særlig engasjert seg i regulatoriske spørsmål og politisk påvirkning. I tillegg til bransjeorganisasjoner og klynger som dette, har man miljøer som TheFactory og StartupLab. Dette er miljøer som tilbyr konkrete inkubatorprogrammer, kapital, mentorstøtte og kontorfasiliteter som tilfører eksterne ressurser for oppstartsselskaper med manglende interne ressurser. Utover disse har man også organisasjoner som Finans Norge, IKT Norge, Finansforbundet, Norwegian Crowdfunding Association og Nordic Fintech Alliance, som alle representerer bedrifter i norsk fintech-næring.

4.3 Tilgang på risikokapital

Mangel på risikovillig kapital trekkes frem som en av de mest sentrale barrierene for norske fintech-selskaper. Mangelen skyldes både konjunkturmessige forhold som treffer kapitaltilgangen i både Norden og internasjonalt, men også mer strukturelle forhold som treffer fintech-bransjen spesifikt.

Tilgangen på tidligfasekapital har vært svakere de siste årene, noe som har rammet norske fintech-selskaper på lik linje med øvrige oppstarts- og vekstselskap. Denne utviklingen skyldes i stor grad konjunkturelle forhold, som høyere rente, økonomisk usikkerhet og en generell nedgang i tidligfaseinvesteringer – både nasjonalt og internasjonalt.

Utover disse midlertidige svingningene peker flere aktører på mer varige, strukturelle utfordringer i det norske kapitalmarkedet. Norge har et relativt lite og svakt utviklet marked for tidligfasekapital sammenlignet med våre nordiske naboland. I tillegg oppgis det å være en mangel på investorer og nøkkelpersoner med operativ erfaring fra fintech. I Sverige og Danmark har selskaper som Klarna, Tink og Zettle utviklet seg til såkalte "founder factories" – miljøer som har fostret en rekke gründere og ledere som senere har startet egne selskaper eller gått inn som aktive investorer i nye fintech-initiativ. Investorer tillegger slike bakgrunner stor vekt, noe som gjør det lettere for disse å hente kapital og starte nye selskaper. Denne typen positive spiraler har vært særlig synlige innen fintech i resten av Norden, hvor flere selskaper har gitt opphav til titalls VC-støttede nyetableringer.

---

[24] Sebastian Harung (2025): *"Tiden hvor det var en kamp mellom banker og fintech-selskaper er forbi"*. Kan leses her.
[25] McKinsey (2025): "*How banks can boost productivity through simplification at scale"*. Kan leses her.

Samtidig har flere av de etablerte finansforetakene i Norge etablert egne investeringsarmer, såkalte corporate ventures, for å investere i fintech-selskap. DNB Ventures og Finstart Nordic, sistnevnte etablert av Sparebank 1-alliansen, er to eksempler. Disse corporate venture-miljøene investerer i oppstartsbedrifter som kan styrke bankenes produktportefølje eller effektivisere deres virksomhet. Eksempler inkluderer investeringer i låneplattformen Monner og betalingstjenesten ZTL. Selv om slike investeringer er viktige, dekker de ikke nødvendigvis hele behovet for uavhengig vekstkapital, og kan komme med strategiske føringer som begrenser selskapenes handlingsrom.

I tillegg til de overordnede, strukturelle utfordringene rundt kapitaltilgang, er enkelte fintech-aktører underlagt regulatoriske krav som påvirker kapitaltilgangen. Som beskrevet tidligere, gjør blant annet kapitalkrav og eierskapsbegrensninger det vanskeligere for digitale banker å hente større investeringsrunder. Dette skyldes som nevnt at reguleringene påvirker egenkapitalavkastningen til norske, mindre banker, og eksterne investorers mulighet til å ta større eierandeler.

4.4 Tilgang på riktig kompetanse og talent

Gjennom intervjuene med aktører i bransjen fremkommer det at tilgangen på kompetanse og talent er god i fintech-bransjen. En viktig årsak til dette er at de akademiske forutsetningene i Norge er gode. Gjennom NTNU har man god tilgang på teknologikompetanse, mens man gjennom handelshøyskoler som NHH, BI og NTNU får kompetanse innen finans og økonomi. NHH startet et nytt bachelorprogram som går på teknologi og økonomi som fremstår som svært relevant for fintech-bransjen. Både ved NTNU og handelshøyskolene har man også de siste årene integrert temaer som fintech og blockchain i undervisningen. I Nordic Fintech Report fremkommer det også at NTNU er blant de tre mest fremtredende utdanningsinstitusjonene i Norden når det gjelder å fostre fintech-gründere. Dette underbygger at Norge har gode forutsetninger for å utvikle dyktige fagmiljøer på området.

Samtidig kan selve rekrutteringen av kompetanse være utfordrende. Personer med den relevante kompetansen er gjerne allerede ansatt i godt betalte og stabile stillinger i finanssektoren eller i større teknologiselskaper. For å gå inn i en fintech-startup må disse kandidatene ofte akseptere lavere lønn og lavere jobbsikkerhet. Det er derfor viktig at disse blir kompensert gjennom andre ordninger, slik som for eksempel tildeling av aksjeopsjoner.

Videre pekes det på at det er et relativt begrenset omfang av personer i Norge som har operativ erfaring fra vellykkede fintech-selskaper. Dette er erfaring og kompetanse som er svært verdifullt når man skal skalere nye forretningsmodeller og teknologier. Denne typen kompetanse blir mer tilgjengelig når bransjen modnes, og er i mye større grad til stede i resten av Norden, særlig Sverige og Danmark. Arbeidsmarkedene i Norden er relativt integrert, og med et høyt lønnsnivå i Norge gir dette isolert sett gode forutsetninger for at norsk fintech skal kunne rekruttere noe av denne kompetansen fra Sverige og Danmark. Samtidig peker flere aktører på at det i praksis er krevende å hente inn kompetanse fra utlandet. Den nylig innførte exit-skatten nevnes spesielt som en barriere i denne sammenheng. Skatt på urealisert gevinst, kombinert med langvarig skatteplikt etter utflytting, bidrar til å gjøre Norge mindre attraktivt for internasjonale talenter som kun ser for seg å bo i Norge en periode. Konkret pekes det på at personer som allerede eier andeler i selskaper etablert i hjemlandet, kan risikere å måtte betale norsk exit-skatt på verdistigningen i disse selskapene dersom de flytter tilbake etter å ha oppholdt seg i Norge.[26]

[26] Shifter (2024): *«Tysk gründer i Norge om exit-skatt: - Hadde endringene kommet for to år siden, hadde jeg heller startet opp i Sverige eller noe»*. Kan leses her.

4.5 Trender og muligheter fremover

Aktører i bransjen peker på at det er samspillet mellom nye teknologier og regulatoriske endringer som vil være den viktigste driveren for vekst i norsk fintech de kommende årene. Teknologisk utvikling muliggjør nye løsninger og forretningsmodeller, men det er først når regulatoriske rammeverk åpner for bruk og skalering av disse at potensialet realiseres.

4.5.1 Reguleringer som kan åpne for nye forretningsmuligheter

Bransjen peker på flere kommende reguleringer som kan åpne for nye forretningsmuligheter i fintech. Særlig fremhever aktørene de nye EU-reguleringene PSD3 og FiDA (Financial Data Access Regulation). Ved innføring av disse reguleringene vil man gå fra «open *banking*», slik man fikk gjennom PSD2, til «open *finance*». De nye reguleringene utvider nemlig prinsippene fra PSD2, og innebærer at flere typer finansielle aktører, ikke bare banker, må åpne opp og dele data. Dette skaper grunnlag for det som ofte omtales som «embedded finance», der finansielle tjenester integreres inn i eksisterende produkter og plattformer. For norske fintech-selskaper betyr dette at nye aktører i større grad vil kunne tilby integrerte løsninger i forsikring, pensjon, kredittvurdering og crowdfunding. I tekstboksen under beskriver vi kort de mest relevante EU-reguleringene for fintech-bransjen.

Boks 1: Beskrivelse av EU-regelverk[27]

FiDA: Financial Data Access

FiDA er et forslag til en EU-forordning som søker å etablere regelverk for «open finance», altså at forbrukere og bedrifter kan gi tredjepartsleverandører adgang til finansiell informasjon utover det som i dag reguleres under bank og betalinger. Ifølge EU-kommisjonen er målet å sikre kunder kontroll over sine data, samt fremme konkurranse, sikkerhet og tillit i den digitale finanssektoren. FiDA bygger på erfaringene fra PSD2 (som ga tilgang til betalingskontodata), men utvider dette til også å omfatte data innen lån, forsikring, investeringer, pensjoner og andre finansielle produkter. Under FiDA-forslaget vil det innføres nye typer aktører kalt Financial Information Service Providers (FISPs), som kan fungere som mellomledd for å samle og formidle finansiell data med kundens samtykke. Forslaget er fortsatt under behandling, og den endelige utformingen, tidsplanen for implementering og omfang er ikke endelig avklart.

PSD3: Payment Services Directive 3

PSD3 er den foreslåtte oppdateringen av EUs direktiv for betalingstjenester, PSD2. Forslaget ble lansert i2023, parallelt med et forslag til en egen betalingsforordning (PSR). Målet er å modernisere og styrke rammeverket for betalingstjenester i lys av teknologiske og markedsmessige endringer — for eksempel ved å skjerpe krav til autorisasjon, kapital, overvåking og tiltak mot svindel. PSD3 vil klargjøre og oppdatere regler som gjelder betalingsforetak og E-pengeforetak, blant annet hvordan kapital og egenkapitalkrav beregnes, og hvordan midler skal sikres og konserveres hos slike institusjoner. PSD3 forventes å tre i kraft i 2026, med strengere tiltak mot svindel, økt forbrukerbeskyttelse og mer ensartet regulering på tvers av medlemsland.

MiCa: Markets in Crypto-Assets Regulation

MiCA er en EU-forordning som trådte i kraft i 2023 og ble fullt ut gjeldende fra 2024. MiCA har som hensikt å etablere et harmonisert EU-regelverk for kryptotoken, kryptotjenesteleverandører og markedsaktører innen krypto — i de tilfeller slike aktiva og tjenester ikke allerede faller under eksisterende finansregulering. Ifølge MiCA må utstedere av stabile token (såkalte asset-referenced tokens og e-money tokens) overholde særlige krav til reserve, transparens og autorisasjon. MiCA stiller krav til transparens, offentlige informasjonsdokumenter (white papers), tilsyn og sanksjoner, og det innføres autorisasjonsplikt for tilbydere av kryptotjenester som handel, oppbevaring og formidling. Den videre implementeringen krever utfyllende tekniske standarder og gjennomføringsbestemmelser, og medlemsstatene og tilsynsmyndighetene arbeider fortsatt med detaljene. MiCA er en del av EUs digitale finanspakke, og målet er både å beskytte forbrukere/investorer og å skape et konsistent rammeverk som gjør det enklere å operere på tvers av EU-land.

Erfaringene fra innføringen av PSD2 understøtter hvordan PSD3 og FiDA kan skape nye forretningsmuligheter for norsk fintech. Et eksempel er det norske fintech-selskapet Two, som tilbyr en løsning for B2B-handel med integrerte betalingsløsninger direkte i e-handelsplattformer. Et annet eksempel er Neonomics, som benytter open banking for å levere betalingsløsninger og kontoinformasjonstjenester til tredjepartsaktører. Begge eksemplene illustrerer hvordan tilgang til strukturerte finansielle data kan senke barrierene for distribusjon og utvikling av nye, brukerorienterte tjenester.

En annen EU-regulering som kan skape nye muligheter er MiCA (Markets in Crypto-Assets). Regelverket er det første omfattende europeiske rammeverket for kryptovaluta og digitale eiendeler. For norske aktører kan MiCA åpne for nye muligheter til å etablere og skalere regulerte tjenester innen

[27] For utfyllende beskrivelse, se her for PSD3, her for FiDA og her for MiCA

tokenisering, kryptohandel og digital verdioverføring. Også tidligere nevnte ESCP (European Crowdfunding Service Provider Regulation) er en regulering som kan åpne nye muligheter. Hensikten med reguleringen er å sikre like konkurransevilkår for plattformer som tilbyr låne- eller aksjebasert folkefinansiering i EU. For norske fintech-aktører innen folkefinansiering kan regelverket gi tilgang til et større marked og legge til rette for mer effektiv og tillitsbasert kapitalinnhenting for småbedrifter og eiendomsprosjekter.

4.5.2 EU arbeider også med reguleringer som stiller strengere krav til anti-hvitvasking (AML), kjenn-din-kunde (KYC) og antiterrorfinansiering (CTF). Hensikten er å styrke informasjonsflyten mellom medlemslandene gjennom felles regelverk og etablering av en overnasjonal enhet for å koordinere arbeidet med dette på tvers av unionen. Regelverket gjør at banker og andre finansielle aktører må forholde seg til økt rapporteringsplikt, skjerpede kontroller og mer komplekse risikovurderinger. Dette innebærer både høyere regulatoriske forventninger og økt etterspørsel etter effektive og tilpasningsdyktige løsninger. Fintech-selskaper har et særlig fortrinn i dette landskapet, ettersom de ofte er bedre posisjonert til å utvikle automatiserte, sikre og skalerbare verktøy. Dette gjelder både verifikasjonsløsninger, sanntidsovervåkning og rapporteringssystemer som kan integreres i eksisterende digitale infrastrukturer.

Teknologiske trender som kan åpne for nye forretningsmuligheter

Kunstig intelligens har fått et gjennombrudd i en rekke sektorer de siste årene, og finans er intet unntak. KI og maskinlæring har i løpet av kort tid gått fra å være et tillegg til å bli en kjernekomponent i mange fintech-løsninger. Teknologien brukes allerede til å forbedre kredittvurderinger gjennom prediktiv analyse, styrke svindeldeteksjon i sanntid og gi mer målrettet og kostnadseffektiv investeringsrådgivning. Over 17 prosent av nordiske fintech-selskaper har allerede integrert AI i driften, og andelen forventes å øke[28].

I tillegg til å effektivisere eksisterende prosesser, åpner kunstig intelligens for helt nye tjenestetyper og forretningsmodeller – særlig innen risikohåndtering og compliance, hvor behovene er økende. Flere aktører peker også på personlig investeringsrådgivning som et område med betydelig vekstpotensial, der KI kan brukes til å tilby mer treffsikre og tilpassede råd til sluttbrukere. Innen anti-hvitvasking og antiterrorfinansiering ser man også fremveksten av nye teknologier med potensial for betydelige forbedringer.

Et konkret eksempel på sistnevnte er bruken av *federated learning* – en form for maskinlæring der modellene trenes på tvers av virksomheter uten at rådata deles. Dette gjør det mulig å lære av store og sensitive datamengder på tvers av organisasjoner, samtidig som personvernet ivaretas og kravene i GDPR overholdes. Ifølge selskapet Finterai, som har analysert teknologien i samarbeid med Datatilsynet gjennom deres regulatoriske sandkasse for kunstig intelligens, representerer *federated learning* en lovende tilnærming for å forbedre AML- og CTF-arbeidet[29]. Ved å kombinere styrken i desentralisert databehandling med behovet for informasjons- og datasikkerhet, kan teknologien legge grunnlaget for mer effektive og treffsikre systemer innen finansiell kriminalitetsbekjempelse, uten å kompromittere sensitiv kundeinformasjon.

Blokkjedeteknologi er også en teknologi som kan åpne for nye forretningsmuligheter fremover. Etter flere år preget av høye forventninger og stor oppmerksomhet, begynner teknologien nå å finne mer modne og spesialiserte anvendelser i finanssektoren. I Norge har adopsjonen vært moderat, men det finnes etablerte aktører som Firi og NBX innen kryptovalutahandel, samt oppstartsselskaper som

[28] Copenhagen Fintech (2024): The Nordic Fintech Report 2024. Kan leses her.
[29] TheFactory & fintech Norway (2022): *Fintech Up North*. Kan leses her.

utforsker bruk av distribuert teknologi (DLT) til formål som sikker datadeling, sporbart eierskap av digitale eiendeler og betalingsinfrastruktur. Internasjonale trender som desentralisert finans (DeFi) og utredningen av digitale sentralbankpenger (CBDC) påvirker også utviklingen i det norske markedet. Norske fintech-selskaper kan i økende grad finne relevante nisjer for blokkjede-baserte løsninger, for eksempel innen crowdfunding-plattformer med tokenisert eierskap, eller innen regtech[30], der blokkjeden brukes til å dokumentere og spore transaksjoner i sanntid. Regulering har lenge vært en barriere for utviklingen på dette området, men med innføringen av EUs MiCA-forordning ligger det nå bedre til rette for å utvikle legitime, etterprøvbare og regulatorisk forankrede tjenester innen digitale eiendeler også i Norge.

[30] Regtech er styring av regulatoriske prosesser i finansnæringen ved hjelp av teknologi.

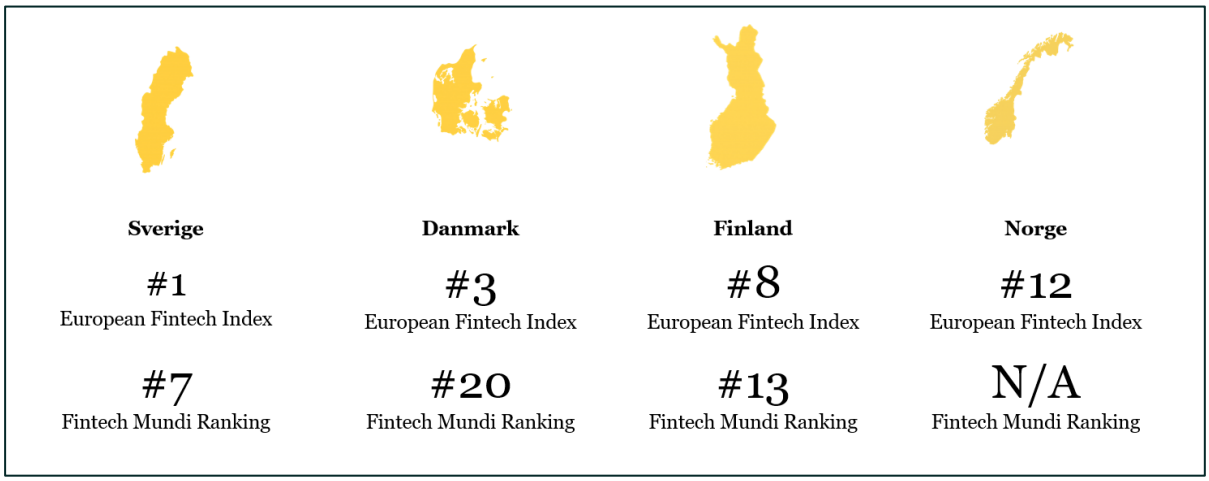
5 Norsk fintech i en nordisk kontekst

Det er betydelige forskjeller mellom Norge og resten av Norden når det kommer til størrelse og modenhet på fintech-bransjen. Særlig i Sverige og Danmark er økosystemet for fintech vesentlig mer modent, med flere suksessfulle bedrifter som har gitt grobunn for videre vekst i fintech-bransjen. Videre er kapitaltilgangen også betydelig bedre i våre nordiske naboland, særlig i tidligfase. Ifølge Copenhagen Fintech tiltrakk norske selskap kun 7 prosent av all venturekapital som ble investert i nordisk fintech i perioden 2019-2024. I tillegg pekes det på at det er visse regulatoriske forskjeller mellom landene. Selv om reguleringene i hovedsak er harmonisert gjennom EU og EØS, har Sverige og Danmark på visse områder hatt en mer aktiv og tilretteleggende implementering enn Norge. Markedsmessig står derimot de nordiske landene overfor mange av de samme utfordringene: små hjemmemarkeder gir et økt internasjonalt fokus blant bedriftene.

I dette kapittelet setter vi den norske fintech- bransjen inn i en nordisk kontekst. Først ser vi nærmere på hvordan økosystemene for fintech er i de nordiske landene. Deretter analyserer vi kapitaltilgangen i de nordiske landene og hvordan ulik tilgang på risikovillig kapital påvirker vekstmulighetene. Videre diskuterer vi de regulatoriske forholdene, før vi til slutt ser på markedsmessige forhold i de ulike landene.

5.1 De nordiske økosystemene for fintech

Sammenlignet med våre nordiske naboer er det norske økosystemet for fintech mindre utviklet. Den norske bransjen består av færre og mindre modne selskaper enn hos våre nordiske naboer, og samlet sett fremstår økosystemet mindre modent. Først og fremst kommer dette frem gjennom flere internasjonale rangeringer der Norge gjentatte ganger har havnet bak de andre nordiske landene. Som vist i illustrasjonen under er Danmark, Finland og Sverige, til forskjell fra Norge, på både Fintech Mundi[31] og ConnectPay[32] sine lister over ledende fintech-nasjoner i verden og Europa.



[31] Fintech Mundi (2022): Digitalization's Next Act. Kan lese her.
[32] Indeksen finnes her: https://connectpay.com/european-fintech-index/#europe-map

Målt i antall selskap er fintech-bransjen i Norge betydelig mindre enn i våre nordiske naboland. Mens norsk fintech-næring består av om lag 177 aktive selskaper ifølge ConnectPay[33], teller Sverige og Danmark henholdsvis 500 og 350 fintech-selskaper. I Finland finnes det omtrent like mange fintech-selskaper som i Norge, mens det på Island finnes rundt 70 selskaper. Dette tilsvarer omtrent 192 selskaper per million innbyggere, som er høyest i Norden. Til sammenligning er det samme tallet 59 i Danmark og 33 i Norge[34].

En mulig forklaring på at Norge har færre fintech-selskaper enn nabolandene, er at den norske finanssektoren generelt har vært tidlig ute med å digitalisere sine tjenester. Allerede på 1970-tallet leverte eksempelvis selskaper som Fellesbanken og Bankenes Betalingssentral (BBS) felles teknologiske løsninger til bankene i Norge, og samarbeidet mellom aktørene har siden lagt til rette for effektiv og koordinert innovasjon. Dette har ført til høy bruk av nettbank, mobilbetaling og selvbetjeningsløsninger. For Norges del har denne utviklingen gjort at mye av den teknologiske innovasjonen historisk har skjedd hos de etablerte aktørene, snarere enn gjennom nye, uavhengige fintech-selskaper. I et slikt marked har behovet for å utfordre eksisterende strukturer vært mindre enn i land med mindre effektiv eller fragmentert finansinfrastruktur. Samtidig har også banker i de andre nordiske landene vært blant de mest digitaliserte i verden, slik at dette ikke forklarer hele forskjellen i omfang og modenhet av fintech-bransjen i Norge sammenlignet med Norden.

En annen mulig forklaring kan være at Norge generelt er dårligere på innovasjon og nyskapning enn våre naboland. I den siste utgaven av Global Innovation Index falt Norge fra 19. til 21. plass, mens Sverige, Danmark og Finland alle er blant de ti beste.[35] Ifølge rapporten scorer Norge høyt på institusjoner og infrastruktur, men svakere på humankapital og forskning. Særlig lavt er resultatene på indikatorene for markedets utviklingsgrad, utnyttelse av kunnskap og teknologi samt kreativ aktivitet – områder som er avgjørende for å drive fram nye næringer som fintech.

I intervjuer med bransjeaktører trekkes særlig Sverige frem som det nordiske landet med det mest utviklede økosystemet for fintech. En viktig grunn til dette er tilstedeværelsen av flere enhjørninger, slik som Klarna, iZettle og Trustly. Deres suksess har skapt kraftige ringvirkninger i form av tilgang på risikokapital og kompetanse, særlig som følge av seriegründere. Tidligere ansatte og gründere fra nevnte enhjørninger har i mange tilfeller startet nye fintech-selskaper eller reinvestert i andre fintech-selskap, noe som styrker miljøet for fintech-innovasjon betydelig. Disse tiltrekker seg gjerne risikokapitalinvesteringer fra venturefond eller seriegründere, ettersom de har meritter å vise til når det kommer til å utvikle suksessrike bedrifter.[36] Norge har på sin side i liten grad hatt tilsvarende suksesser og har derfor ikke det samme nettverket av tidligere ansatte og gründere av suksessfulle fintech-selskaper som vi ser i Sverige.

Samtidig er sammensetningen av ulike *typer* fintech-selskaper relativt lik i Norge som i Norden. Også i Norden er det selskaper innen aggregering og analyse av data, betalingstjenester, regnskap og lønn, og formuesforvaltning som er dominerende. Det Norge imidlertid skiller seg ut med, er den relativt store andelen selskap innen *Finansiell programvare*. Eksempler på selskap innen denne kategorien er Fiken, Uni Micro og Stacc.

---

[33] ConnectPay identifiserer et noe høyere antall selskaper i den norske fintech-bransjen enn denne analysen, noe som kan forklares med forskjeller i metodikk.
[34] Copenhagen Fintech (2024): The Nordic Fintech Report 2024. Kan leses her.
[35] Indeksen kan finnes her.
[36] Copenhagen Fintech (2024): The Nordic Fintech Report 2024. Kan leses her.

5.2 Regulatoriske forhold og rammebetingelser

Til tross for at alle de nordiske landene i all hovedsak er pålagt å følge de samme EU-forordningene, er det forskjeller mellom reguleringer i Norge på den ene siden, og Sverige, Danmark og Finland på den andre. Dette skyldes både særnorske reguleringer, samt tregheter i implementering av EU-lovgivning i Norge og EØS, sammenlignet med EU.

Et eksempel på forskjeller i hvor raskt regelverk har blitt implementert er PSD2. Mens de nordiske EU-landene implementerte PSD2 rundt 2018, fulgte EØS-landene noe senere. For eksempel implementerte Island PSD2 først i 2021 med ikrafttredelse fra 2022. I Norge ble regelverket implementert i norsk rett i 2019. Samtidig var det deler av regelverket som ikke ble fullt ut tatt i bruk før senere. For eksempel ble innføringen av sterk kundeidentifisering på netthandel utsatt til årsskiftet 2020.[37] Konsekvensen ble at norske fintech-virksomheter innen «open finance» kom tregere i gang enn sine utenlandske konkurrenter med å utvikle og teste nye løsninger.

Et annet eksempel er ESCP[38]-forordningen som allerede er implementert i EU, men som enda ikke har tredd i kraft i Norge. Sistnevnte har blitt nevnt både i intervjuer vi har gjennomført med bransjen og i media[39]. Felles for uttalelsene er at ECSP implementeres vesentlig tregere i Norge enn i andre land. Dette hemmer norsk fintech sin konkurranseevne ved at utenlandske aktører får et forsprang i å utvikle og teste nye løsninger innenfor regelverket.

Forskjeller i bankenes kapitalkrav har også blitt trukket frem som en viktig forskjell mellom Norge og andre nordiske land. Forskjeller i kapitalkrav har bidratt til at flere banker de siste årene har flyttet ut av Norge, eller har annonsert at de vurderer å gjøre det. Bankenes frustrasjon og flytting var trolig en medvirkende årsak til at Finansdepartementet i fjor kunngjorde endringer i kapitalkravene for norske banker. De annonserte endringene medfører blant annet at mindre banker får redusert kapitalkrav, som i større grad tar hensyn til risikoen knyttet til lån på bolig- og næringseiendom[40]. På tross av dette mener aktører vi har snakket med at bankenes kapitalkrav fremdeles er såpass mye høyere i Norge at det fremdeles vil være lønnsomt for bankene å flytte ut.

En annen regulatorisk forskjell som trekkes frem mellom Norge og andre nordiske land er reglene om maksimalt eierskap i banker og forsikringsselskap. I Norge har aksjonærer måttet søke dispensasjon for å eie eller erverve mer enn mellom 20 og 25 prosent av aksjene i et finansforetak[41]. Dette kan for eksempel begrense kapitaltilgangen fra investeringsfond og andre institusjonelle investorer som gjerne ønsker større eierandeler i selskap de investerer i. Eierskapsbegrensningene har fått kritikk fra aktører i den norske fintech-bransjen, samt fra ESA, som anla sak mot Norge, da de mente regelen var i strid med EØS-lovgivningen. På bakgrunn av dette fant EFTA-domstolen nylig denne særnorske regelen om eierskapsbegrensninger i finansforetak som ulovlig[42].

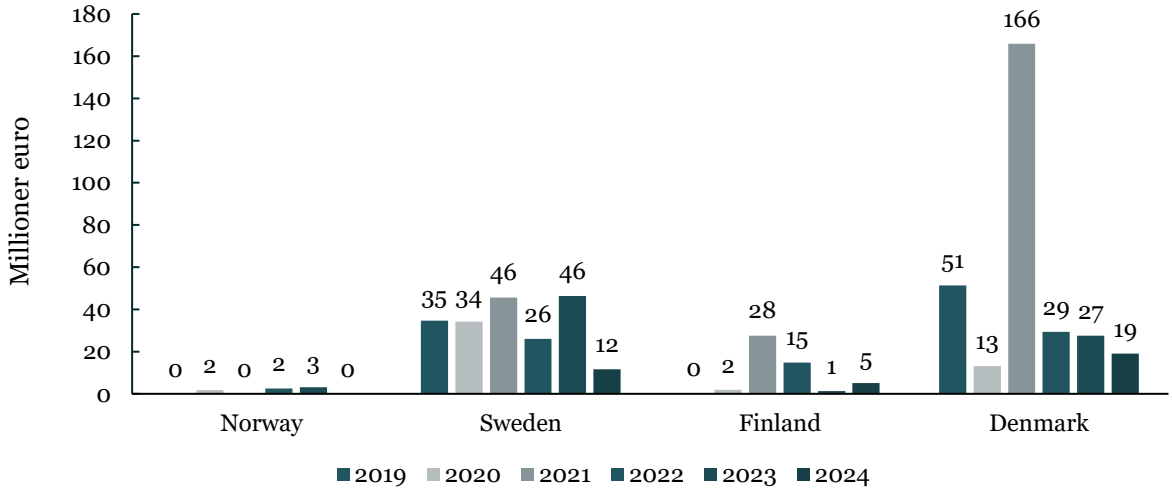
5.3 Kapitaltilgang for nordisk fintech

Fintech-selskaper i Norge tiltrekker seg også mindre kapital enn fintech-selskaper i Sverige, Danmark og Finland. Ifølge Copenhagen Fintech tiltrakk svenske selskap seg 60 prosent av all venturekapital som ble investert i nordisk fintech i perioden 2019-2024. Omtrent 25 prosent gikk til danske selskap,

[37] Shifter (2020): «Man har hatt en overdreven optimisme til hva PSD2 skulle bringe på kort sikt». Kan leses her.
[38] European Crowdfunding Service Provider
[39] Se for eksempel artikkel fra Dagens Næringsliv her.
[40] Les kunngjøringen fra Finansdepartementet her.
[41] Den eksakte verdien kan variere noe avhengig av konkret kontekst og vurdering.
[42] DN (2025). «Smell for staten i Efta – kan måtte åpne opp for storeiere i banker og forsikringsselskap». Kan leses her.

mens 7 prosent gikk til finske selskap. Kun litt under 6 prosent av kapitalen gikk til norske selskap.[43] Dette er også det som fremkommer av data fra Invest Europe. Som vi ser av grafen under, er tidligfaseinvesteringene innen finans mye lavere i Norge enn i våre naboland.

Figur 5-1. Tidligfaseinvesteringer (investert beløp) i finansnæringen (såkorn- og ventureinvesteringer). Kilde: Invest Europe



I intervjuer med aktører i den norske fintech-næringen trekkes det frem hovedsakelig to årsaker til at investeringsnivået i fintech er lavere i Norge enn i andre land. For det første pekes det på at det investeres mindre risikokapital i Norge enn i andre land, særlig i tidligfase (såkorn- og venturefasen). For det andre påpeker intervjuobjektene at den lave investeringsaktiviteten i fintech skyldes at investorer har både mindre erfaring med, og kunnskap om fintech enn i andre nordiske land. Her trekkes det særlig frem at investormiljøene i Sverige og Danmark består av flere tidligere gründere av suksessfulle fintech-selskaper som ønsker å reinvestere gevinster etter exit. Dette er naturlig nok investorer som har mer kjennskap til bransjen, og som derfor er villige til å investere på høyere verdsettelser enn andre med mindre kjennskap til bransjen. Et tredje element som trekker i retning av mindre investeringer i Norge sammenlignet med de øvrige nordiske landene, er forskjeller i reguleringer fra Sverige, Finland og Danmark. Dette kan introdusere regulatorisk risiko, i tillegg til ulempen ved reguleringen i seg selv (eksempelvis høyere kapitaldekningskrav for banker).

5.4 Markedsmessige forutsetninger

Norge er i likhet med de øvrige nordiske landene kommet svært langt med digitalisering, som gir et godt markedsmessig utgangspunkt for å utvikle nye finansielle teknologitjenester. I henhold til IMDs (International Institute for Management Development) «World Digital Competitiveness Ranking» er alle de nordiske landene blant verdens topp 20 mest digitaliserte land[44]. Særlig viktig er det at man har velutviklet teknologisk infrastruktur, slik som digitale ID-løsninger som BankID (Norge), MitID (Danmark) og Freja eID (Sverige), og at kontantbruken er lav.

Samtidig som de nordiske landene har til felles at de er kommet langt med digitalisering, varierer attraktiviteten til de nordiske fintech-markedene betydelig. Ifølge European Fintech Index sin «Fintech

[43] Copenhagen Fintech (2024): The Nordic Fintech Report 2024. Kan lese her.
[44] IMD (2024): IMD World Digital Competitiveness Ranking 2024. Kan lese her.

Attractiveness»[45]-ranking måles markedsforholdene for etablering av fintech-selskaper gjennom faktorer som tilstedeværelse av fintech-relatert regulering i hvert marked, fintech-investeringer per innbygger, andel av arbeidsstyrken som jobber innen fintech og antall fintech-lisenser. Disse indikatorene skal fange hvor gunstige rammebetingelser hvert land har for å etablere og utvikle fintech-virksomhet. Basert på denne vurderingen er Sverige det nordiske landet med de mest fordelaktige markedsforholdene for etablering av fintech-selskaper. Sverige ligger på en 5.-plass på rankingen, mens Finland og Danmark ligger på henholdsvis 10.- og 11.-plass. Norge scorer særlig lavt på parameterne «Fintech funding per capita» og infrastruktur for bruk av elektroniske penger.

Norge scorer også betydelig dårligere enn Sverige og Danmark på European Fintech Index sin «Market Attractiveness»-rangering. Denne indeksen måler markedsforhold som gjør et land attraktivt for fintech-selskaper å drive kommersiell virksomhet og skalere i. Den inkluderer indikatorer som befolkningens bruk av digitale og finansielle tjenester, økonomiens størrelse og robusthet, samt reguleringer som påvirker digitale interaksjoner og næringsutvikling. Norges lavere plassering på denne rangeringen indikerer at markedsforholdene for kommersialisering og skalering av fintech er mindre gunstige enn i Sverige og Danmark, særlig når det gjelder regulatoriske rammevilkår[46].

[45] Indeksen vurderer forhold som gjør et marked gunstig for fintech-selskaper å drive kommersiell virksomhet i og oppnå vellykket skalering. Indeksen er sammensatt av 15 indikatorer som fanger både markedsdynamikk og regulatorisk modenhet. Disse inkluderer blant annet antall fintech-selskaper, transaksjoner og investeringer per innbygger, antall enhjørningsselskaper, samt fintech-sektorens andel av arbeidsstyrken. I tillegg vurderes regulatoriske forhold som antall lisenser gitt til betalings- og e-pengeinstitusjoner, tilstedeværelsen av regulatoriske sandkasser, og nasjonens holdning til innovasjonsdrivere som åpen bank (open banking), kryptovaluta, e-pengeinfrastruktur og digitale sentralbankpenger (CBDC).
[46] Indeksen vurderer forhold som gjør et marked gunstig for fintech-selskaper å drive kommersiell virksomhet i og oppnå vellykket skalering. Indeksen er sammensatt av 15 indikatorer som fanger både markedsdynamikk og regulatorisk modenhet. Disse inkluderer blant annet antall fintech-selskaper, transaksjoner og investeringer per innbygger, antall enhjørningsselskaper, samt fintech-sektorens andel av arbeidsstyrken. I tillegg vurderes regulatoriske forhold som antall lisenser gitt til betalings- og e-pengeinstitusjoner, tilstedeværelsen av regulatoriske sandkasser, og nasjonens holdning til innovasjonsdrivere som åpen bank (open banking), kryptovaluta, e-pengeinfrastruktur og digitale sentralbankpenger (CBDC).
[46] Indeksen kan finnes her.

6 Temadel: Digitale nisjebanker

Digitale nisjebanker er en suksesshistorie innen norsk fintech. Gjennom skalerbare, teknologidrevne forretningsmodeller har digitale nisjebanker utfordret de etablerte aktørene og levert solide resultater både i hjemmemarkedet og internasjonalt. Fremveksten av slike banker har vært muliggjort av høy digital modenhet i befolkningen og god infrastruktur. De siste årene har det blitt etablert flere slike banker, men de siste årene har en foruroligende trend gjort seg gjeldende. Flere aktører har valgt å flytte virksomheten ut av landet, og det reiser viktige spørsmål om rammevilkår og konkurranseevne for norsk finansnæring.

6.1 Utviklingen av digitale nisjebanker i Norge

Norge var tidlig ute med digitale banktjenester. Allerede i 1996 lanserte Sparebanken Hedmark Europas første nettbank, og kort tid etter fulgte andre norske banker etter. Utover 2000-tallet ble nettbank og etter hvert mobilbank allemannseie, noe som la grunnlaget for rene digitale banker. Fra midten av 2000-tallet og inn i 2010-årene dukket det opp flere nisjebanker med heldigital forretningsmodell. De første aktørene var i stor grad spesialisert på forbrukslån, som Bank Norwegian (etablert 2007) og Morrow Bank (tidligere Komplett Bank, etablert i 2014). Bank Norwegian ekspanderte raskt internasjonalt og hadde innen 2021 over 1,6 millioner kunder i Norge, Sverige, Danmark og Finland[47]. Etter hvert kom det også andre digitale banker med et mer komplett banktilbud, som Instabank (2016), Sbanken (2015) og Aprila Bank (2017).

De digitale nisjebankene tok betydelige markedsandeler utover 2010-tallet, særlig innen usikrede lån. I 2018 ble det rapportert at banker som Bank Norwegian og andre forbrukslånsaktører vokste raskt med høy utlånsvekst, mens større banker som DNB valgte å trappe ned sin satsing på forbrukslån[48]. Nisjebankenes digitale og effektive modell gjorde dem i stand til å tilby raske kreditter og kapre kunder der de tradisjonelle bankene var mer forsiktige.

Etter hvert som nisjebanksektoren ble mer moden utover 2010-tallet, så man flere oppkjøp og fusjoner av digitale nisjebanker, ofte med utenlandske aktører. Eksempler inkluderer svenske Resurs Banks oppkjøp av yA Bank, DNBs oppkjøp av Sbanken i 2022, og Nordax' oppkjøp av Bank Norwegian i 2021, etterfulgt av fusjon i 2022. Også mindre aktører har slått seg sammen, som Monobank, Easybank og BRAbank som ble til Lea Bank i 2021.

6.2 Hvorfor har nisjebankene lykkes?

Det er flere grunner til at digitale nisjebanker har lykkes godt i Norge. For det første har Norge en av verdens mest digitaliserte befolkninger, som har dannet etterspørsel etter heldigitale løsninger og gitt nisjebanker et unikt utgangspunkt for vekst. Gjennom våre intervjuer med aktører i bransjen trekkes det særlig frem at tidlig innføring av elektronisk ID var en helt sentral suksessfaktor.

Nisjebankene har også hatt forretningsmodeller som har gitt kostnadsfordeler sammenlignet med de etablerte bankene. Ved å operere uten filialer og utvikle moderne IT-plattformer, har nisjebankene

[47] Nordic Capital-backed Nordax completes acquisition of Bank Norwegian - creating a leading specialist bank in the Nordics
[48] Nisjebankene vokser, DNB reduserer forbrukslån

klart å levere kostnadseffektive løsninger til kundene. Et godt eksempel er Bank Norwegian som gjennom teknologi og dataanalyse kunne gjennomføre kredittvurderinger langt mer effektivt enn de etablerte bankene selv gjorde.

Den heldigitale og kostnadseffektive forretningsmodellen har også gjort det mulig å skalere raskt. Dette er særlig viktig i et marked som det norske, ettersom markedsstørrelsen er begrenset. Konkrete eksempler på nisjebanker som har lykkes med dette er Bank Norwegian som ekspanderte til Norden, Spania og Tyskland, og Instabank som har lansert tjenester i Finland og nylig i Tyskland.

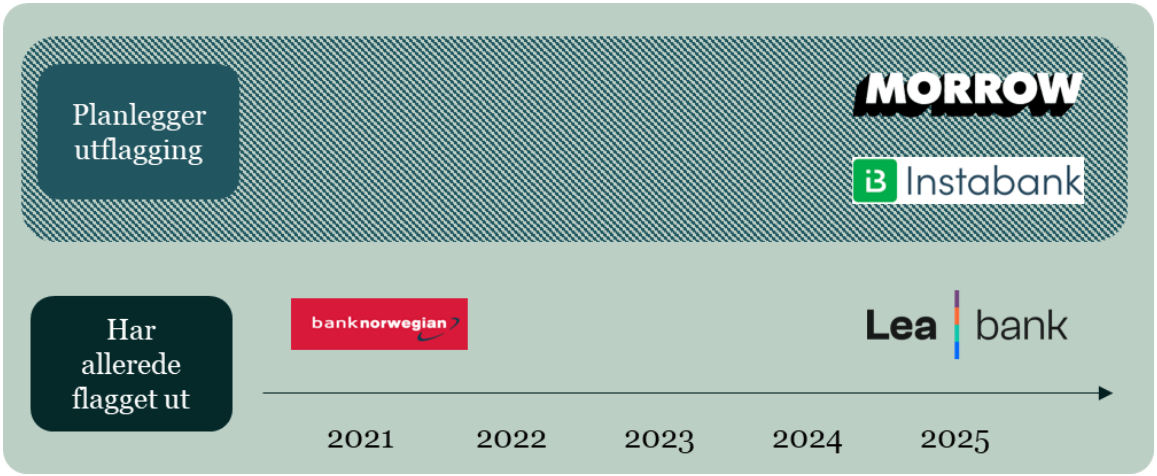
Nisjebankene har også lykkes godt med å være kundeorienterte og lagt stor vekt på brukervennlighet. Sømløse apper, raske svar på lånesøknader og enkel onboarding har vært avgjørende for å tiltrekke seg kunder, særlig innen kredittkort og forbrukslån. I tillegg har nisjebanker lykkes med utradisjonell markedsføring og partnerskap, som for eksempel Komplett Banks kobling til netthandelsaktøren Komplett.no.

6.3 Nisjebankene flagger ut

De siste par årene har flere nisjebanker flagget virksomheten ut av Norge, enten gjennom oppkjøp eller ved å flytte hovedkontoret ut av Norge. Først ut var Bank Norwegian gjennom fusjonen med Nordax. Siden har Lea Bank flyttet virksomheten til Sverige, mens Morrow Bank har en pågående søknad om svensk konsesjon. Sist ut er Instabank som er i prosess med å flytte virksomheten til Finland. I tillegg har Aprila Bank annonsert at det har en pågående prosess hvor de vurderer om Aprila Bank må flytte konsesjonen ut av Norge.

Utflaggingen har skjedd raskt, og bransjeaktører peker på at det nå knapt finnes nisjebanker igjen under norsk tilsyn[49]. Dette reiser spørsmål om hvorvidt rammebetingelsene i Norge er konkurransedyktige.

Figur 6-1: Illustrasjon av banker som enten har, eller er i, prosess med å flagge ut



Ifølge aktører i bransjen er hovedforklaringen på utflaggingen at norske myndigheter praktiserer europeiske reguleringer strengere enn nabolandene[50]. Finans Norge og andre aktører har påpekt dette i en årrekke. Eksempelvis har norske tilsynsmyndigheter ilagt nisjebanker høyere kapitalkrav (pilar 2)

[49] Finanswatch (2025): *«– Vi er nesten ingen nisjebanker igjen»*. Kan leses her.
[50] Finans Norge (2024): «*Finansdepartementet bør bidra til like konkurransevilkår*». Kan leses her.

enn det som er vanlig i Sverige[51]. Særlig pekes det på at skjerpede krav og særnorske reguleringer, som høy systemrisikobuffer og strenge utlånsforskrifter, begrenser bankenes egenkapitalavkastning. Instabank har anslått at deres avkastning på egenkapital kunne vært seks prosentpoeng høyere i Sverige eller Finland.[52] I tillegg fremheves det at det norske regelverket er mindre forutsigbart og at endringer skjer med kortere varsel.[53] Dette, kombinert med et lite norsk marked og at mange nisjebanker har allerede en majoritet av sin virksomhet internasjonalt, har gjort utflagging til et attraktiv alternativ. I en slik kontekst er det naturlig for aktørene å vurdere om hovedkontoret bør ligge i EU.

Lavere egenkapitalavkastning og større regulatorisk usikkerhet hemmer igjen bankenes tilgang på kapital. Flere aktører peker på at utenlandske investorer heller går inn i banker regulert av svenske eller finske myndigheter. Da Lea Bank valgte å relokalisere til Sverige, ble dette eksplisitt trukket frem som en årsak. Like etter annonserte banken en ny internasjonal eier, noe de mener ikke ville skjedd dersom de fortsatt var regulert i Norge[54]. Tilgang på kapital er igjen en viktig faktor for videre vekst. Ved å flytte virksomheten ut av Norge gir derfor bankene seg selv større mulighet til å skalere virksomheten, og sørge for videre vekst.

6.4 Hva er konsekvensene av utflyttingen?

At digitale nisjebanker flytter ut av Norge har noen potensielt uheldige konsekvenser fra et norsk perspektiv. For det første innebærer utflyttingen et potensielt tap av langsiktig verdiskaping. Med høy digital modenhet, store tilgjengelige kapitalressurser og sterke teknologimiljøer, har Norge forutsetninger for å bygge en konkurransedyktig og eksportrettet banknæring. Når aktører med internasjonalt vekstpotensial velger å etablere seg i andre jurisdiksjoner, svekkes mulighetene for å bygge opp dette fra Norge. På lengre sikt kan dette også gi lavere skatteinngang, både fra selskaper og ansatte.

For det andre kan utflyttingen gi økt sårbarhet i det finansielle systemet. Analyser fra blant annet Norges Bank[55] og Emendor Advisors[56] viser at kredittilbudet fra utenlandske banker reduseres raskere enn kredittilbudet fra norske banker under internasjonale kriser, og dermed kan mindre innslag av norske banker føre til økt finansiell ustabilitet i en krise. Det er dermed isolert sett noen fordeler med en sterk nasjonal banknæring.

6.5 Fremtidige muligheter for nisjebankene

Til tross for dagens utfordringer, finnes det betydelige vekstmuligheter for norske nisjebanker. Digitale nisjebanker er blant annet godt posisjonert til å utnytte teknologier som kunstig intelligens, maskinlæring og automatisering. Instabank har allerede tatt i bruk slike løsninger for å analysere data og tilby personaliserte tjenester, noe som mulighet for raskere skalering og mer effektiv drift. Videre åpner nye reguleringer som PSD3 for nye samarbeidsmodeller. Nisjebankene kan inngå partnerskap med fintech-selskaper og levere integrerte løsninger. Dette gjør dem i stand til å tilby nye produkter og nå kundene via nye kanaler.

---

[51] Finanswatch (2023): *«Instabank om norske kapitalkrav: – Det kan nesten se ut som at myndighetene ser på det som en seier når en nisjebank blir solgt til utlandet.»*. Kan leses her.
[52] Finanswatch (2024): *«Vurderer utflytting: – Vi har et ansvar overfor bankens soliditet og lønnsomhet»*. Kan leses her.
[53] Finansavisen (2025): *«Instabank ASA Q4-24: Strong Profitability, Accelerating Growth, and Strategic Shift Towards Europe»*. Kan leses her.
[54] Finanswatch (2024): *«Lea Bank fikk ny storeier: – Dette hadde ikke skjedd hvis ikke vi var på vei til Sverige»*. Kan leses her.
[55] Norges Bank (2017): *«Filialer av utenlandske banker og kredittilbud.»* Kan leses her.
[56] Emendor Advisors (u.d.): *«Utenlandske foretaks rolle i den norske finansnæringen»*. Kan leses her.

For at vekstmulighetene skal realiseres er det viktig at det regulatoriske landskapet legger til rette for videre vekst i møte med sterk internasjonal konkurranse. I tillegg er det viktig at Norge fortsetter å utvikle sin digitale infrastruktur. Et konkret tiltak som flere aktører trekker frem i denne sammenheng, er behovet for et digitalt eierskapsregister. Med skjerpede krav til anti-hvitvasking (AML), kjenn-din-kunde (KYC) og antiterrorfinansiering, blir dette avgjørende for å sikre effektiv compliance. Uten et digitalt eierskapsregister favoriseres større aktører som har kapasitet til å håndtere disse kravene manuelt. Norge har historisk vært et foregangsland på digital infrastruktur, og et digitalt eierskapsregister kan bidra til å opprettholde denne posisjonen og sørge for at nye nisjebanker konkurrerer på like vilkår som de større aktørene.

Vedlegg

Vedlegg A: Intervjuer

Tabell 1: Liste over intervjuobjekter

Selskap	Intervjuobjekt	Stillingstittel
Vipps	Baard Slettelid	Director Payment Partnerships
K33	Torbjørn Bull Jensen	CEO
STØ (BankAxept)	Liv Freihow	SVP New growth
Fintech Norge	Daniel Furuset	Secretary General
Finstart	Christopher Hjelseth	Director Investments and Portfolio Development
NCE Finance Innovation	Rea Parashar og Håkon Kløve-Graue Lavik	CEO og Communication & Event Manager
DNB	Erlend Nitter-Hauge	Head of Fintech Partnerships
DUVI	Asbjørn Erdal	CEO
Aprila Bank	Per Christian Goller	CGO

Vedlegg B: De 50 største selskapene i fintech-bransjen

Tabell 2: De 50 største selskapene i Fintech-bransjen rangert etter omsetning i 2024. *Kilde: Menon Economics*

1	FIRI AS	**26**	SEMINE AS
2	DUVI AS	**27**	AERA PAYMENT & IDENTIFICATION AS
3	VIPPS MOBILEPAY AS	**28**	OPTIO INCENTIVES AS
4	BANKID BANKAXEPT AS	**29**	FRONT SYSTEMS AS
5	K33 MARKETS AS	**30**	MEAWALLET AS
6	LENDO PART OF SCHIBSTED AS	**31**	MYBANK ASA
7	SIGNICAT AS	**32**	FOLIO AS
8	FIKEN AS	**33**	COLLECTIA AS
9	BARE BITCOIN AS	**34**	OKIDA FINANS AS
10	ORBYT AS	**35**	EVATIC
11	UNI MICRO AS	**36**	ARITMA AS
12	PROMON AS	**37**	IGNITE PROCUREMENT AS
13	BUYPASS AS	**38**	HORDE AS
14	APRILA BANK ASA	**39**	ROPO CAPITAL NORWAY AS
15	BITRUPTION AS	**40**	T-RANK AS
16	STACC AS	**41**	STRISE AS
17	BOOST AI AS	**42**	APTIC NORWAY AS
18	CREDICARE AS	**43**	FAVRIT AS
19	NORIA AS	**44**	FUNDINGPARTNER AS
20	LOGIQ AS	**45**	STACC QUESNAY AS
21	BEMBER AS	**46**	ARUNDO ANALYTICS AS
22	AXO FINANS AS	47	ECPAY AS
23	STREX PAYMENT AS	48	PROPELL.AI AS
24	DUNE ANALYTICS AS	49	UNITE AS
25	KRAVIA AS	50	COLLECTIO AS

Tabell 3: De 50 største selskapene i Fintech-bransjen rangert etter antall sysselsatte i 2024.
Kilde: Menon Economics

1	VIPPS MOBILEPAY AS	**26**	ORBYT AS
2	BANKID BANKAXEPT AS	**27**	AXO FINANS AS
3	SIGNICAT AS	**28**	FIRI AS
4	UNI MICRO AS	**29**	HORDE AS
5	BOOST AI AS	**30**	BEMBER AS
6	BUYPASS AS	**31**	FUNDINGPARTNER AS
7	FIKEN AS	**32**	NORKON AS
8	AERA PAYMENT & IDENTIFICATION AS	**33**	FIXRATE AS
9	CREDICARE AS	**34**	FIXRATE CAPITAL AS
10	LOGIQ AS	**35**	OKIDA FINANS AS
11	DUVI AS	**36**	CELSIA AS
12	PROMON AS	**37**	FAVRIT AS
13	NEONOMICS AS	**38**	DINTERO AS
14	ARITMA AS	**39**	ECPAY AS
15	NORIA AS	**40**	FRONT SYSTEMS AS
16	IGNITE PROCUREMENT AS	**41**	TWO AS
17	OPTIO INCENTIVES AS	**42**	WENN ASA
18	KRAVIA AS	**43**	COLLECTIO AS
19	STRISE AS	**44**	FOLIO AS
20	APRILA BANK ASA	**45**	ARUNDO ANALYTICS AS
21	COLLECTIA AS	**46**	ACCOUNTFLOW AS
22	SEMINE AS	**47**	MOBAI AS
23	ROPO CAPITAL NORWAY AS	**48**	OMNIUM AS
24	LENDO PART OF SCHIBSTED AS	**49**	ZEROLYTICS AS
25	DEEPINSIGHT AS	**50**	ZTL PAYMENT SOLUTION AS

Vedlegg C: Datakilder og metode for å kartlegge bransjen

For å identifisere norske fintech-selskaper har vi brukt en rekke ulike datakilder. Disse tre datakildene kan deles inn i tre: tidligere rapporter om fintech-bransjen, bransjeorganisasjoners medlemslister og øvrige databaser. De ulike datakildene er illustrert i figuren under.

Figur 0-1. Illustrasjon av datakilder brukt for å kartlegge den norske fintech-bransjen.



Kartleggingen startet med å ta utgangspunkt i tidligere rapporter, før vi supplerte listen med selskaper fra medlemslistene til NCE Finance Innovation og Fintech Norway som vi anså som relevante i henhold til definisjonen i forrige delkapittel. Til slutt søkte vi gjennom ulike databaser for å fange opp selskap som ikke var fanget opp i noen av de to foregående stegene.

Etter å ha kartlagt alle potensielle fintech-selskaper gjennom datakildene over, gjennomført vi intervjuer for å kvalitetssikre funnene. Vi intervjuet blant annet utvalgte aktører i bransjen, representanter fra bedriftsnettverk og andre med kjennskap til feltet.

Menon Economics

Menon Economics

Sørkedalsveien 10 B, 0369 Oslo

+47 909 90 102

post@menon.no

menon.no