

ÖKAD INKLUDERING I DEN FINANSIELLA SEKTORN

SLUTRAPPORT

Stockholm juni 2026

FÖRORD

Ett inkluderande finansiellt system är inte bara en ekonomisk fråga. Det handlar om tillit, rättvisa och vilket samhälle vi vill bygga.

I Sverige startas var femte nytt företag av en entreprenör med utländsk härkomst. Dessa företag skapar jobb, innovation och lokal tillväxt, men de möter också många hinder.

Kapitalanskaffning är det allra främsta hindret, det visar såväl forskning som våra workshoppar och dialoger med entreprenörer, rådgivare och finansiella aktörer.

Många entreprenörer möter strikta riskbedömningar, krav på säkerheter de saknar, svårigheter att öppna bankkonto och en brist på ömsesidig förståelse. Extra tydliga är dessa hinder i företagens startfas och för mikroföretag.

Entreprenörer med afrikansk och muslimsk bakgrund är särskilt utsatta. Här handlar det inte enbart om individuella utmaningar, utan om strukturer, normer och arbetssätt som behöver utvecklas.

Den första fasen av projektet Ökad inkludering i den finansiella sektorn, som finansierats av MUCF, har gett en samlad bild av problemen och identifierat konkreta lösningsspår.

Nu går vi vidare från insikt till handling. Målet är tydligt: *att stärka entreprenörers faktiska tillgång till kapital och samtidigt bidra till ett mer träffsäkert och hållbart finansiellt ekosystem.*

Arbetet fortsätter – och vi gör det tillsammans!

Rodrigo Garay
Generalsekreterare
Accountability International

Andrea Stanisic
Kommunikatör & Projektledare
Accountability International

INNEHÅLL

1. Sammanfattning	4
2. Datainsamling och dialogprocess	4
3. Definitioner	5
4. Den samlade problembilden	5
5. Konsekvenser för det finansiella systemet	8
6. Lösningar: hur systemet kan justeras	9
7. Prioriterade åtgärder för finansiella aktörer	15
8. Nästa fas: pilot och systemutveckling	16
9. Avslutande reflektion	16

1. SAMMANFATTNING

Den här rapporten sammanfattar resultat från ett ettårigt projekt finansierat av MUCF och genomfört med en deltagarbaserad ansats (PAR), med syfte att analysera och stärka finansiell inkludering i Sverige, med särskilt fokus på entreprenörer med afrikansk och/eller muslimsk bakgrund.

Rapportens slutsatser bygger på fyra kompletterande kunskapskällor:

1. En forskningsbaserad analys av entreprenörskap och finansiell inkludering i Sverige
2. Workshopar och enkät med rådgivare inom kapitalförsörjning
3. Workshopar med entreprenörer med utländsk härkomst
4. Rundabordssamtal med banker och finansiella aktörer

Perspektiv kopplade till entreprenörer med afrikansk och muslimsk bakgrund har identifierats genom forskning samt genom de dialoger och workshopar som genomförts inom projektet.

Rapporten pekar på fem centrala slutsatser:

- Den entreprenöriella potentialen är hög, men underutnyttjad.
- Tillgången till finansiering är den största systemiska flaskhalsen.
- Startfasen och mikroföretag är särskilt utsatta.
- Kreditmodeller, säkerhetskrav och kundkännedomsprocesser skapar en oavsiktlig exkludering.
- Brist på tillit och socialt kapital förstärker ojämlikheten.

Detta tyder på att nuvarande strukturer reproducerar ojämlikhet och att befintliga modeller inte är neutrala i hur olika entreprenörer möter det finansiella systemet. Hindren är i huvudsak systemiska, inte individuella. Lösningarna handlar därför främst om justeringar i produktutbud, riskmodeller, samverkansstrukturer och uppföljning.

2. DATAINSAMLING OCH DIALOGPROCESS

Projektets slutsatser bygger på en kombination av forskning, dialogprocesser och erfarenheter från aktörer i det finansiella ekosystemet. Inom projektet har totalt fem workshops genomförts med rådgivare samt entreprenörer med utländsk härkomst, med särskilt fokus på entreprenörer med afrikansk och/eller muslimsk bakgrund. Workshoparna samlade cirka 50 deltagare och syftade till att identifiera konkreta hinder och möjligheter kopplade till tillgång till kapital, lån och affärsrådgivning. Utöver dessa genomfördes tre dialogmöten/rundabordssamtal med finansiella aktörer, där representanter från banker, finansbolag och andra relevanta organisationer deltog. Dialogen har bidragit till rapportens analys och lösningsförslag.

Parallellt med workshoparna har projektet haft löpande kontakt med ett stort antal entreprenörer, rådgivare och finansiella aktörer. För att fördjupa förståelsen genomfördes även 15 individuella samtal med nyckelpersoner från dessa grupper. Tillsammans utgör dessa dialoger ett brett empiriskt underlag för rapportens analys och rekommendationer.

3. DEFINITIONER

I den här rapporten används SCB:s definition av utländsk bakgrund:

- Utrikes född: Du är född utanför Sverige, eller
- Inrikes född med två utrikes födda föräldrar: Du är född i Sverige men båda dina föräldrar är födda utomlands.

Vidare använder vi följande definitioner:

- Lån: Pengar som lånas från bank eller institution och måste betalas tillbaka med ränta.
- Kapitalinvestering: Pengar som investeras i ett företag (av investerare, Almi eller riskkapitalfonder) för att hjälpa det att växa; behöver vanligtvis inte återbetalas.
- Affärsrådgivning: Professionell vägledning eller utbildning för att utveckla och växa ett företag (från Almi, inkubatorer, kommuner eller andra rådgivningsprogram).
- Kapitalanskaffning: Avser de olika sätt genom vilka företag finansierar sin verksamhet, inklusive banklån, mikrolån, riskkapital, offentliga finansieringsprogram, affärsänglar och alternativa finansieringsformer.

4. DEN SAMLADE PROBLEMBILDEN

Ett tydligt och återkommande mönster har framträtt i projektet. Forskning, rådgivare, entreprenörer och finansiella aktörer beskriver i stort sett samma sak: det finansiella systemet fungerar för många företag, men betydligt sämre för vissa grupper av entreprenörer. För entreprenörer med utländsk härkomst, och då särskilt för entreprenörer med afrikansk och muslimsk bakgrund, innebär detta i praktiken betydligt högre trösklar till kapital, nätverk och legitimitet i näringslivet.

4.1 Entreprenöriell potential, men begränsade förutsättningar

Var femte nytt företag i Sverige startas av personer med utländsk härkomst. Det handlar om företag inom service, handel, tech, vård, utbildning och nya nischer kopplade till internationella marknader. Många entreprenörer har hög utbildning och stark drivkraft. Samtidigt är många företag små och kapitalsvaga. De saknar ofta eget kapital, fastigheter eller ekonomiska buffertar. Det gör att de redan från början står i en svagare position i relation till hur kreditprövning i praktiken fungerar, där historik, säkerheter och etablerade relationer ofta spelar en avgörande roll.

4.2 Startfasen: där exkludering kan ske tidigt

Rådgivare och entreprenörer är eniga om att startfasen är den mest kritiska perioden.

I startfasen saknas

- kredithistorik
- säkerheter
- stabila kassaflöden
- långvariga bankrelationer.

För många entreprenörer blir den första kontakten med banken avgörande. Om de möts av höga räntor, otydliga besked eller krav de inte kan leva upp till, kan det leda till att de avstår från finansiering via banker och andra etablerade finansiella aktörer.

En särskilt viktig punkt är svårigheten att öppna bankkonto. Flera entreprenörer beskriver det som den första och ibland största barriären.

I materialet framkommer exempel där företag med registrerad verksamhet och befintliga kunder haft svårigheter att få tillgång till grundläggande banktjänster. När tillgången till grundläggande banktjänster fördröjs eller försvåras påverkar det hela verksamheten. Ur ett systemperspektiv innebär det att exkludering kan ske innan kreditbedömning ens har påbörjats.

4.3 Mikroföretag och kooperativ: systemet är inte anpassat för dem

Många entreprenörer i målgruppen driver mikroföretag. De har få anställda, begränsad omsättning och en liten balansräkning. Rundabordssamtalen med finansiella aktörer visar att dagens kreditmodeller och processer i hög grad är utformade för mer etablerade företag med tydliga säkerheter. Dokumentationskrav, krav på säkerheter och administrativa processer är dessutom ofta desamma oavsett bolagets storlek.

För mikroföretag, med begränsade resurser, slår kraven hårdare och kan till och med bli avgörande. För kooperativ tillkommer ytterligare komplexitet kring ägarstruktur och beslutsordning.

4.4 Riskbedömning och regelverk: försiktighet förstärker skillnader

Forskning visar att entreprenörer födda utanför Europa oftare får avslag på låneansökningar, beviljas lån på lägre belopp och får betala högre räntor. Entreprenörer med afrikansk och muslimsk bakgrund möter i vissa fall ytterligare hinder, kopplade till stereotypisering och lägre tillit i mötet med finansiella institutioner.

I dialogerna framkom exempel där entreprenörer erbjöds lån med mycket höga räntor i uppstartsfasen, vilket i praktiken gjorde finansiering omöjlig trots en fungerande affärsmodell. Entreprenörer vittnar även om att beslut ibland upplevs som inkonsekventa och svåra att förstå. Och medan finansiella aktörer poängterar att regelverk kring penningtvätt och kundkännedom kräver omfattande kontroller, särskilt när internationella kopplingar finns, lyfts samtidigt frågor om hur sådana kontroller utformas och tillämpas i praktiken samt hur information efterfrågas, tolkas och bedöms. Här uppstår en tydlig spänning.

Å ena sidan ska risker minimeras och regelverk följas, å andra sidan kan en bred och försiktig tillämpning innebära att vissa grupper oftare klassas som högrisk, även när den faktiska affärsrisken är begränsad. När regelverk, kreditmodeller och etablerade arbetssätt samverkar kan effekten bli en förstärkt försiktighet i mötet med entreprenörer som avviker från den traditionella kundprofilen.

Ett tema som lyftes i dialogerna med rådgivare är den ökande användningen av digitala och AI-baserade modeller i kreditbedömning. Dessa modeller utvecklas för att effektivisera och standardisera riskbedömningar. Samtidigt finns en risk att historiska mönster i kreditgivningen reproduceras i dessa modeller. Om tidigare beslut har präglats av strukturella skillnader mellan olika grupper kan dessa förstärkas när de byggs in i automatiserade processer. Det finns därför behov av större transparens och löpande granskning av hur digitala riskmodeller påverkar olika grupper av entreprenörer, särskilt i tidiga företagsfaser. Ett närliggande problem som lyftes i dialogerna är att försiktighet i kreditbedömning och kundkännedomsprocesser inte enbart påverkar enskilda entreprenörer, utan ibland även hela typer av verksamheter. Detta gäller särskilt mikroföretag i branscher med små marginaler, begränsade säkerheter och hög grad av kontanthantering eller andra avvikelser från den traditionella kundprofilen. Och såväl forskning som dialoger inom projektet visar att många entreprenörer med utländsk härkomst är verksamma i just service-, handels- och restaurangnära verksamheter. När dessa branscher i praktiken möts med ökad försiktighet riskerar effekten att bli bredare än enskilda kreditbeslut. Företagande kan då försvåras i sektorer som för många utgör en första väg in i entreprenörskap, egen försörjning och jobbskapande.

4.5 Socialt kapital och förtroende

Ett återkommande tema i projektet är betydelsen av relationer och nätverk. Flera entreprenörer beskrev att dialogen med investerare förändrades först när en etablerad aktör kopplades till bolaget, vilket fungerade som en informell kvalitetsstämpel.

Rådgivare talar på liknande sätt om behovet av att någon "går i god" för entreprenören. Detta visar att kreditbedömning inte enbart handlar om siffror och affärsplaner. Den påverkas också av förtroende, igenkänning och tidigare relationer. Socialt kapital kan i praktiken vara avgörande för hur en entreprenör bedöms i det finansiella systemet.

När entreprenörer saknar etablerade nätverk blir tröskeln högre. De behöver ofta lägga mer tid på att förklara sin verksamhet och bygga förtroende. För entreprenörer med afrikansk och muslimsk bakgrund kan detta ytterligare förstärkas, och muslimska kvinnor möter i vissa fall dubbla hinder, då både kön och religiös tillhörighet kan påverka tillgången till nätverk, rådgivning och finansiering.

4.6 Informations- och kompetenshinder

I de workshopar som genomförts med rådgivare har även informations- och kompetenshinder mellan entreprenörer och finansiella aktörer lyfts fram. Entreprenörer med utländsk härkomst saknar ofta kunskap om hur det svenska

regelverket fungerar, hur kreditprocesser går till och vilka underlag som krävs i mötet med banker och investerare. Språkbarriärer kan förstärka osäkerheten och engelska räcker inte alltid för att bygga relationer eller navigera i mer komplexa ekonomiska och juridiska begrepp, kring exempelvis moms och skatter. Det kan få entreprenörer att tveka inför att söka finansiering eller känna osäkerhet i kontakten med finansiella aktörer. I vissa fall leder det till att entreprenörer helt avstår från att söka finansiering. Rådgivare beskriver också hur entreprenörer ibland tappar trovärdighet i tidiga möten med banker och andra aktörer på grund av språk eller för att de lämnar in ansökningar som inte fullt ut speglar företagets faktiska potential. Det här kan bidra till att så kallade "tysta talanger" väljer att inte ta ordet eller avstår från sammanhang där finansiering och nätverk förmedlas.

5. KONSEKVENSER FÖR DET FINANSIELLA SYSTEMET

Frågan om finansiell inkludering är inte bara en fråga om jämlikhet. Den har direkt betydelse för systemets effektivitet, stabilitet och långsiktiga legitimitet.

5.1 Outnyttjad tillväxt

När företag med fungerande affärsidéer inte får rimlig finansiering går möjlig tillväxt förlorad. Det gäller särskilt i branscher som kräver relativt lite kapital, men kan skapa många arbetstillfällen. Om vissa grupper har svårare att förstå och använda finanssystemet riskerar entreprenörskap och tillväxt att hämmas.

5.2 Ökad användning av informella lösningar

När bankfinansiering upplevs som otillgänglig söker entreprenörer alternativa vägar, som familjelån, informella nätverk eller dyra kortfristiga lån. Detta kan öka den finansiella sårbarheten och minska transparensen i ekonomin. På sikt är det ogynnsamt för alla parter.

5.3 Försvagat förtroende

När entreprenörer upplever att kreditbeslut är otydliga eller inkonsekventa skadas förtroendet för det finansiella systemet. Samtidigt beskriver rådgivare att det i vissa fall finns en ömsesidig osäkerhet i relationen. Entreprenörer kan känna misstro mot banker efter upprepade avslag eller svårigheter att få tydliga besked. Banker kan å sin sida uppleva osäkerhet i bedömningen när affärsmodeller, bakgrund, språk eller affärsnätverk avviker från det som är vanligast i deras kundbas.

När sådan osäkerhet uppstår på båda sidor blir det svårare att etablera stabila kundrelationer. Förtroende är en grundförutsättning för långsiktiga relationer mellan företag och finansiella aktörer.

5.4 Strategiska och reputationsmässiga konsekvenser

Sverige har en tydlig ambition om inkluderande tillväxt, och OECD har lyft vikten av att bättre ta tillvara på kompetens och entreprenörskap hos utrikes födda.

För finansiella aktörer innebär detta att frågan om inkludering inte enbart handlar om enskilda kreditbeslut. Den berör också finanssektorns roll i samhället och hur banker och andra finansiella institutioner uppfattas av olika grupper av företagare.

Om vissa entreprenörer systematiskt upplever högre trösklar till finansiering kan det påverka förtroendet för det finansiella systemet. På längre sikt blir därför inkludering inte bara en fråga om affärsmodeller och riskbedömning, utan också om finanssektorns legitimitet och förtroende i samhället.

5.5 Sammanfattande analys

Projektets resultat visar att det finansiella systemet i dag fungerar bättre för vissa typer av företag och entreprenörer än för andra. När kreditprocesser, riskmodeller och etablerade arbetssätt möter företag med andra förutsättningar uppstår friktion. Samtidigt pekar analyserna på att många av hindren inte är strukturellt låsta. Justeringar i produktutformning, processer och samverkan kan i flera fall minska dessa trösklar. Den centrala frågan framåt är därför hur systemet kan behålla sin stabilitet och riskkontroll, samtidigt som det bättre möter den faktiska strukturen i dagens entreprenörskap.

6. LÖSNINGAR: HUR SYSTEMET KAN JUSTERAS

Projektets förslag till lösningar handlar om att utveckla och justera det finansiella systemet för att bättre anpassa det till hur dagens entreprenörskap faktiskt ser ut. Dialogerna inom projektet har identifierat ett antal möjliga åtgärder som kan bidra till att sänka trösklarna till finansiering. Det handlar bland annat om att utveckla mikrolån med mer flexibla villkor och utan omfattande säkerheter, samt att stärka statliga kreditgarantier för företag i tidiga skeden. Liknande modeller har exempelvis använts i Italien med goda resultat.

Flera aktörer lyfte även värdet av mentorskap och partnerskap mellan banker och entreprenörer för att bygga relationer och öka förståelsen för olika affärsmodeller och marknader. En bättre samordning mellan rådgivningsaktörer och finansieringsinstitutioner kan också göra stödsystemet mer överskådligt för entreprenörer.

I dialogerna framkom dessutom ett behov av att utforska alternativa och etiskt anpassade finansieringsformer, inklusive sharia-kompatibla produkter, för att nå entreprenörer som i dag i begränsad utsträckning använder traditionella räntebaserade finansieringslösningar.

6.1 Anpassade finansieringsprodukter för mikroföretag

En återkommande slutsats i både forskning och detta projekt är att många entreprenörer med utländsk härkomst driver mikroföretag.

Dessa företag har ofta:

- låg kapitalbas
- begränsade säkerheter
- relativt små lånebehov
- potential till stabil men gradvis tillväxt

Det finansiella systemet är å sin sida i stor utsträckning byggt för:

- större kreditvolym
- tydliga säkerheter
- längre historik

Här finns en tydlig mismatch.

Möjliga justeringar:

- Mikrolåneprodukter med förenklade processer och krav som är anpassade till lånets storlek, företagets riskprofil och verksamhetens omfattning.
- Garantimodeller där en offentlig aktör täcker en del av kreditrisken i startfasen, vilket gör det möjligt för banker att bevilja lån till företag som saknar säkerhet eller kredithistorik.
- Stegvis kreditgivning, där mindre lån följs av större krediter när återbetalningsförmåga har visats.

Dessa justeringar sänker tröskeln i startfasen utan att äventyra riskkontrollen. Små lån med strukturerad uppföljning kan i praktiken innebära lägre risk än större krediter till företag som banken saknar kundhistorik om.

6.2 Riskbaserad tillämpning av regelverk och kundkännedomsprocesser

Finansiella aktörer beskriver att regler kring penningtvätt och kundkännedom kräver omfattande kontroller. Samtidigt visar entreprenörernas erfarenheter att dessa processer ibland upplevs som oproportionerligt omfattande eller inkonsekventa.

Möjliga justeringar:

- tydligare riskklassificering som skiljer mellan faktisk internationell risk och generell osäkerhet
- utbildning för att stärka förståelsen för olika företagsmodeller och entreprenörers kontext
- utvecklad kompetens kring hur bias kan uppstå i riskbedömning
- tydligare kommunikation till kunder om vad som krävs i AML/KYC-processer

6.3 Alternativa och kompletterande kreditbedömningar

Forskning visar att företagare födda utanför Europa i genomsnitt beviljas lån på lägre belopp och ofta får betala högre räntor. En förklaring är att traditionella kreditmodeller

i hög grad bygger på historik och säkerheter. Många mikroföretag saknar detta, särskilt i startfasen. Det innebär inte nödvändigtvis att deras affärsidé eller betalningsförmåga är svagare, utan snarare att företaget ännu inte har hunnit bygga upp den historik som modellerna bygger på.

Möjliga justeringar kan därför vara att

- komplettera säkerhetskrav med analys av kassaflöde och affärsmodell
- använda stegvis finansiering där mindre lån provas först
- ge tydligare återkoppling vid avslag så att entreprenören vet vad som behöver stärkas inför en ny ansökan.

Sådana arbetssätt kan minska upplevelsen av godtycke i kreditbeslut och samtidigt bidra till bättre underlag i framtida ansökningar. Digitala analysverktyg och fintech-lösningar kan också bidra till mer transparent och datadriven kreditbedömning, särskilt i situationer där traditionell kredithistorik saknas.

6.4 Kunskap om finansiering och affärskoder

Genomförda workshopar och dialoger har visat att många hinder uppstår redan innan en kreditansökan lämnas in. Entreprenörer kan sakna kunskap om hur kreditprocesser fungerar, vilka underlag som krävs och hur affärsidéer vanligtvis presenteras i mötet med banker och investerare. Språkbarriärer och begränsad kännedom om ekonomiska begrepp och affärskoder kan ytterligare förstärka denna osäkerhet.

Möjliga justeringar:

- riktade utbildningsinsatser i finansiell kompetens och kreditprocesser
- praktiskt stöd i affärsplanering och ekonomisk presentation
- mentor- eller rådgivningsprogram som förklarar hur banker och investerare arbetar
- introduktion till svenska affärskoder och hur företag vanligtvis presenteras i tidiga möten

När entreprenörer bättre förstår hur finanssystemet fungerar ökar kvaliteten i ansökningar och möten, vilket kan minska friktionen i kreditprocessen.

6.5 Tydligare ingång till finansiering och rådgivning

Entreprenörer beskriver ofta att stödsystemet är svårt att överblicka. Banker, rådgivningsorganisationer, inkubatorer och offentligt stöd finns, men vägen in i systemet är inte alltid tydlig. Många entreprenörer saknar en första kontaktpunkt där de kan få vägledning kring val av finansiering eller vilket stöd som är relevant.

Möjliga justeringar:

- utveckla en tydligare lotsfunktion där entreprenörer kan hänvisas vidare till rätt aktör

- skapa samlade digitala informationsplattformar om finansiering, rådgivning och stödprogram
- stärk samordningen mellan banker, rådgivare och offentliga aktörer
- tydligare lokal ingång till kommuner eller regionala företagsfrämjande system

En tydligare struktur kan minska osäkerheten för entreprenörer och samtidigt göra stödsystemet mer effektivt.

6.6 Stärkt samverkan mellan rådgivningsaktörer och banker

Inom ramen för projekt har det även blivit tydligt att rådgivningsaktörer ofta spelar en viktig roll i kontakten mellan entreprenörer och banker.

När entreprenörer saknar etablerade nätverk kan rådgivare bidra till att utveckla affärsplaner och finansierings-underlag, samt förklara hur kreditprocessen fungerar.

Möjliga justeringar:

- tydligare samarbetsformer mellan banker och rådgivningsorganisationer, där rådgivare "översätter" mellan entreprenör och bank
- mentorskap/mentorprogram kopplat till finansiering i tidiga skeden
- informationsinsatser om kreditprocessen och de underlag som krävs

När rådgivare och banker har tydliga kontaktvägar kan kvaliteten i kreditärenden stärkas redan innan de når banken. Det minskar osäkerheten i bedömningen och bidrar till en mer effektiv process.

6.7 Transparens och konsekvens i beslut

Flera entreprenörer beskriver att kreditbeslut upplevs som otydliga eller inkonsekventa. Även om besluten är korrekta kan bristande förklaring till besluten skapa misstro.

Möjliga justeringar:

- standardiserad återkoppling vid avslag
- tydligare information om kreditprocessen
- tydligare kriterier för olika kreditnivåer
- intern uppföljning av beslutsmonster för att identifiera oavsiktliga skillnader

När beslutsgrunder och återkoppling är tydlig blir kreditprocessen mer förutsägbar för företagen. Det kan bidra till bättre förberedda ansökningar och mer effektiva kreditärenden över tid.

6.8 Mätbar inkludering

Forskning lyfter behovet av att göra inkludering mätbar och följa upp den systematiskt, annars blir den svår att styra.

Möjliga justeringar:

- intern uppföljning av beviljandegrad i olika segment
- analys av avslag kopplade till bolagsform och företagsstorlek
- uppföljning av kundnöjdhet i olika grupper

6.9 Pilotprojekt och kontrollerad utveckling

Rundabordssamtalen med banker och finansiella aktörer visar att det finns beredskap att testa nya modeller i mindre skala. Ett rimligt nästa steg är därför att arbeta med pilotprojekt där exempelvis nya mikrolåneprodukter, alternativa kreditbedömningar eller en strukturerad samverkan med rådgivare provas. Effekterna bör följas upp systematiskt.

6.10 Digitala finansiella lösningar och nya aktörer

Dialoger inom projektet visar att nya digitala finansaktörer i viss utsträckning försöker möta det gap som finns mellan mikroföretags behov och de traditionella finansieringsprodukterna i banksystemet. Flera fintech-aktörer erbjuder snabbare och mer flexibla finansieringslösningar, där ansökningsprocessen är digital och handläggningstiden kortare än för traditionella banklån (bland annat Svea och Fedelta). Även betalnings- och finansteknikföretag som PayPal (tidigare iZettle) och digitala banker som Revolut har bidragit till att förenkla grundläggande finansiella tjänster, såsom betalningslösningar och öppnande av bankkonton för mindre företag.

Dessa aktörer illustrerar en bredare förändring i den finansiella sektorn, där digitala lösningar kan bidra till att sänka vissa trösklar för entreprenörer i tidiga skeden. Samtidigt utgör denna typ av finansiering fortfarande en relativt liten del av den totala företagsutlåningen i Sverige och löser inte fullt ut de mer strukturella utmaningarna kopplade till kapitalförsörjning.

En annan central aktör i detta sammanhang är Almi, som på statens uppdrag arbetar för att stärka små och medelstora företags tillgång till finansiering. Almi erbjuder bland annat mikrolån och andra finansieringslösningar riktade till företag i tidiga skeden. I dialogerna inom projektet framkom samtidigt att vissa entreprenörer upplever att villkoren kan vara relativt kostsamma och att produkterna inte alltid fullt ut är anpassade till mikroföretagens behov.

6.11 Samlad analys av lösningarna

Analysen visar att systemet inte behöver göras om från grunden.

Det som behövs är:

- bättre matchning mellan produkt och målgrupp
- tydligare proportionalitet i processer
- starkare relationella strukturer
- systematisk uppföljning.

Små justeringar i systemdesign kan få stor effekt på tillgången till kapital, utan att öka kreditrisken på systemnivå. Nedan sammanfattas de mest centrala åtgärderna samt hur dessa kan prövas och utvecklas i praktiken.

6.12 Blandfinansiering och stegvis kapitalförsörjning

Rundabordssamtalen med finansiella aktörer visar att finansiering i tidiga företagsfaser sällan kommer från en enskild aktör. Flera deltagare betonade att banker, alternativa finansiärer, offentliga aktörer, garantifonder och privata finansiärer ofta behöver samverka för att möta företagets kapitalbehov. En återkommande observation var att många entreprenörer söker finansiering från traditionella banker i ett mycket tidigt skede, innan företaget har byggt upp historik, säkerheter eller stabila kassaflöden. Samtidigt framhöll flera aktörer att bankfinansiering ofta fungerar bättre som ett senare steg när verksamheten etablerats och risken minskat.

Det här pekar på behovet av ett mer stegvis synsätt på kapitalförsörjning, där olika finansieringsformer används vid olika faser av företagets utveckling. En ökad förståelse för hur olika finansieringskällor kan kombineras kan bidra till att minska trösklarna för företag i uppstartsfasen och skapa tydligare vägar till långsiktig finansiering.

6.13 Utvecklad infrastruktur för finansiering och företagsstöd

Dialogerna med finansiella aktörer pekar på behovet av att stärka infrastrukturen kring finansiering och företagsstöd för små företag och företag i tidiga skeden.

Ett förslag som lyftes är att utveckla en samlad digital plattform som ger entreprenörer med utländsk härkomst en tydligare överblick över finansierings- och stödsystemet. Plattformen skulle kunna samla information om banker, rådgivningsorganisationer, inkubatorer, investerare, garantifonder och andra relevanta aktörer. För att öka tillgängligheten skulle information och stöd kunna erbjudas på flera språk. Plattformen skulle även kunna innehålla AI-baserade verktyg för att stödja entreprenörer i arbetet med exempelvis affärsplaner, budgetar och kassaflödesanalyser.

Ett annat utvecklingsområde handlar om tillgången till säkerheter. Många företag i uppstartsfasen, liksom i senare faser, saknar de säkerheter som krävs för att få lån, trots att affärsidén bedöms som livskraftig. Flera aktörer lyfte därför behovet av garantilösningar där en oberoende aktör, efter genomförd analys och kontroll, kan ta en del av risken. En sådan modell skulle underlätta kreditprövningen, minska behovet av komplexa borgenslösningar och bidra till att fler företag får tillgång till finansiering.

6.14 Samverkande faktorer bakom finansieringshinder

Projektets resultat visar att de hinder som påverkar tillgången till finansiering sällan kan förklaras av en enskild faktor. Ofta handlar det om att flera omständigheter sammanfaller och tillsammans påverkar företagets möjligheter att få tillgång till kapital. Många av de utmaningar som identifierats i projektet delas av mikroföretag generellt, särskilt i tidiga utvecklingsfaser.

Det gäller exempelvis begränsad kredithistorik, brist på säkerheter samt de krav som följer av kreditprövning och kundkännedomsprocesser.

Samtidigt visar intervjuer och dialoger att entreprenörer med utländsk härkomst oftare befinner sig i situationer där flera av dessa faktorer sammanfaller. Kortare etableringstid i Sverige, mindre utvecklade professionella nätverk och begränsad tillgång till säkerheter kan tillsammans bidra till att trösklarna till finansiering blir högre. Analysen visar att företagets förutsättningar att få finansiering ofta påverkas av flera faktorer samtidigt. Det är kombinationen av dessa omständigheter som i många fall skapar de hinder som beskrivs i projektet.

7. PRIORITERADE ÅTGÄRDER FÖR FINANSIELLA AKTÖRER

Utifrån projektets samlade underlag framträder ett antal åtgärder som kan bidra till att sänka trösklarna till finansiering för entreprenörer i tidiga skeden och mikroföretag.

De viktigaste utvecklingsområdena är:

- Initiera pilotprojekt för alternativa kreditbedömningar av mikroföretag.
- Utveckla mikrolåneprodukter med garantikomponent.
- Säkerställa proportionerlig tillämpning av KYC- och riskprocesser.
- Formalisera samverkan mellan banker och rådgivarorganisationer.
- Införa uppföljning av inkluderingsmått i kreditportföljen.

Projektets analys visar att många hinder uppstår i mötet mellan entreprenörer och ett finansiellt system som i stor utsträckning är utformat för mer etablerade företag. Åtgärderna riktar sig därför mot hur systemet fungerar i praktiken.

Pilotprojekt för alternativa kreditbedömningar

Pilotprojekt kan exempelvis användas för att pröva alternativa kreditbedömningar i mindre skala där kassaflödesanalys, stegvis finansiering eller andra kompletterande bedömningsmodeller testas.

Anpassade finansieringslösningar för mikroföretag

Mikrolån med proportionerliga krav och möjlighet till riskdelning genom garantier kan sänka tröskeln i startfasen. Mindre lån med tydlig uppföljning kan samtidigt bidra till att bygga kredithistorik och relationer över tid.

Proportionerliga och transparenta processer

Tydligare riskklassificering och mer konsekvent tillämpning av KYC- och kreditprocesser kan minska friktionen mellan banker och vissa företag utan att kontrollnivån sänks. När entreprenörer får tydligare information om kriterier och beslut ökar förståelsen för kreditprocessen och standardiserad återkoppling vid avslag kan bidra till bättre förberedda ansökningar i nästa steg.

Samverkan och uppföljning

Samverkan mellan banker och rådgivningsorganisationer är ett tredje viktigt område. Genom en mer strukturerad samverkan kan affärsplaner förbättras innan kreditprövning sker och förväntningar kan klargöras tidigare i processen.

Uppföljning av inkluderingsmått

Enkel intern uppföljning av exempelvis beviljandegrad, handläggningstid och avslagsmönster i olika kundsegment kan bidra till bättre förståelse för hur processerna fungerar i praktiken.

Samordning, vägledning och garantilösningar

Utöver dessa åtgärder lyfte dialogerna även behovet av fortsatt utveckling av stödinфраstruktur, bland annat genom samlade informationsplattformar och garantilösningar som kan stärka företags tillgång till finansiering i tidiga skeden.

8. NÄSTA FAS: PILOT OCH LÅNGSIKTIG SYSTEMUTVECKLING

Projektets första fas har skapat en tydlig och samstämmig bild av hur det finansiella systemet möter entreprenörer med utländsk härkomst. Hindren är identifierade och möjliga lösningsspar har formulerats. Nästa steg handlar därför om att pröva dessa lösningar i praktiken.

En ansvarsfull väg framåt är att arbeta stegvis genom pilotinsatser. Att förändra hela systemet på en gång är varken realistiskt eller önskvärt. Genom pilotprojekt kan nya arbetssätt testas i begränsad omfattning, erfarenheter analyseras och modeller justeras innan bred implementering.

En central del av nästa fas är även strukturerad uppföljning. När data används systematiskt kan beslut baseras på faktisk erfarenhet snarare än antaganden. På längre sikt handlar detta arbete om finanssystemets förmåga att möta en förändrad entreprenörsstruktur. Ett finansiellt system som bättre möter denna verklighet kan stärka träffsäkerheten i riskbedömning, utveckla kundrelationer och bidra till bredare och mer stabil ekonomisk tillväxt.

Pilotarbete och systematisk uppföljning kan därmed fungera som en praktisk väg för att utveckla finanssystemet stegvis, utan att stabilitet och riskkontroll äventyras.

9. AVSLUTANDE REFLEKTION

Projektets resultat visar att frågan om finansiell inkludering inte främst handlar om entreprenörers vilja eller förmåga. Den handlar om hur väl det finansiella systemet är anpassat till den faktiska strukturen i dagens företagande.

En växande andel företag i Sverige startas av entreprenörer med utländsk bakgrund. När systemets kreditmodeller, processer och arbetssätt i hög grad bygger på historik, säkerheter och etablerade nätverk kan trösklarna därför bli högre för vissa företag i startfasen.

Projektet visar samtidigt att lösningarna inte kräver genomgripande förändringar av systemets grundprinciper. Det handlar i stor utsträckning om justeringar i produktutformning, processer och samverkan mellan aktörer.

När dessa delar fungerar bättre tillsammans minskar friktionen i mötet mellan entreprenörer och finansiella aktörer. Det kan bidra till bättre träffsäkerhet i kreditbedömning, starkare kundrelationer och ett mer effektivt finansiellt system. Projektets första fas har identifierat hindren. Nästa steg är att omsätta lösningarna i praktisk utveckling.

OM PROJEKTET

Projektet Ökad inkludering i den finansiella sektorn syftar till att analysera och stärka entreprenörers tillgång till kapital i Sverige, med särskilt fokus på entreprenörer med afrikansk och muslimsk bakgrund. Projektet samlar entreprenörer, rådgivare och finansiella aktörer för att identifiera hinder i finanssystemet och bidra till utvecklingen av möjliga lösningar.

Projektteam:

Rodrigo Garay, Generalsekreterare
Andrea Stanicic, Kommunikatör & Projektledare

Kontakt:

Accountability International
www.accountability.international
info@accountability.international

Publikationsinformation:

Rapport: Ökad inkludering i den finansiella sektorn – slutrapport
Utgiven: Juni 2026
Organisation: Accountability International
Projektet genomförs med finansiering från Myndigheten för ungdoms- och civilsamhällesfrågor (MUCF).