



***Hur når man
tre miljoner användare på ett
enkelt och säkert sätt ?***

sten.arvidson@foreningssparbanken.se

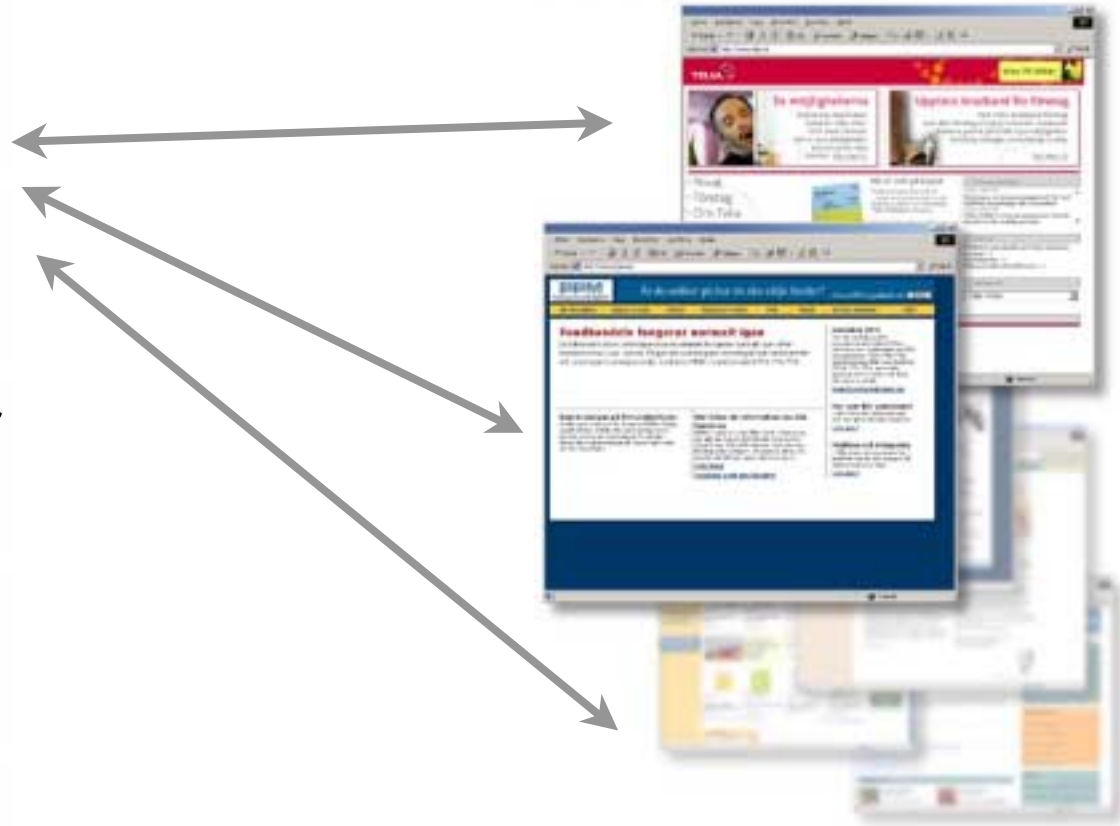
Affärer på nätet behöver generella och lättillgängliga lösningar för konsumenterna



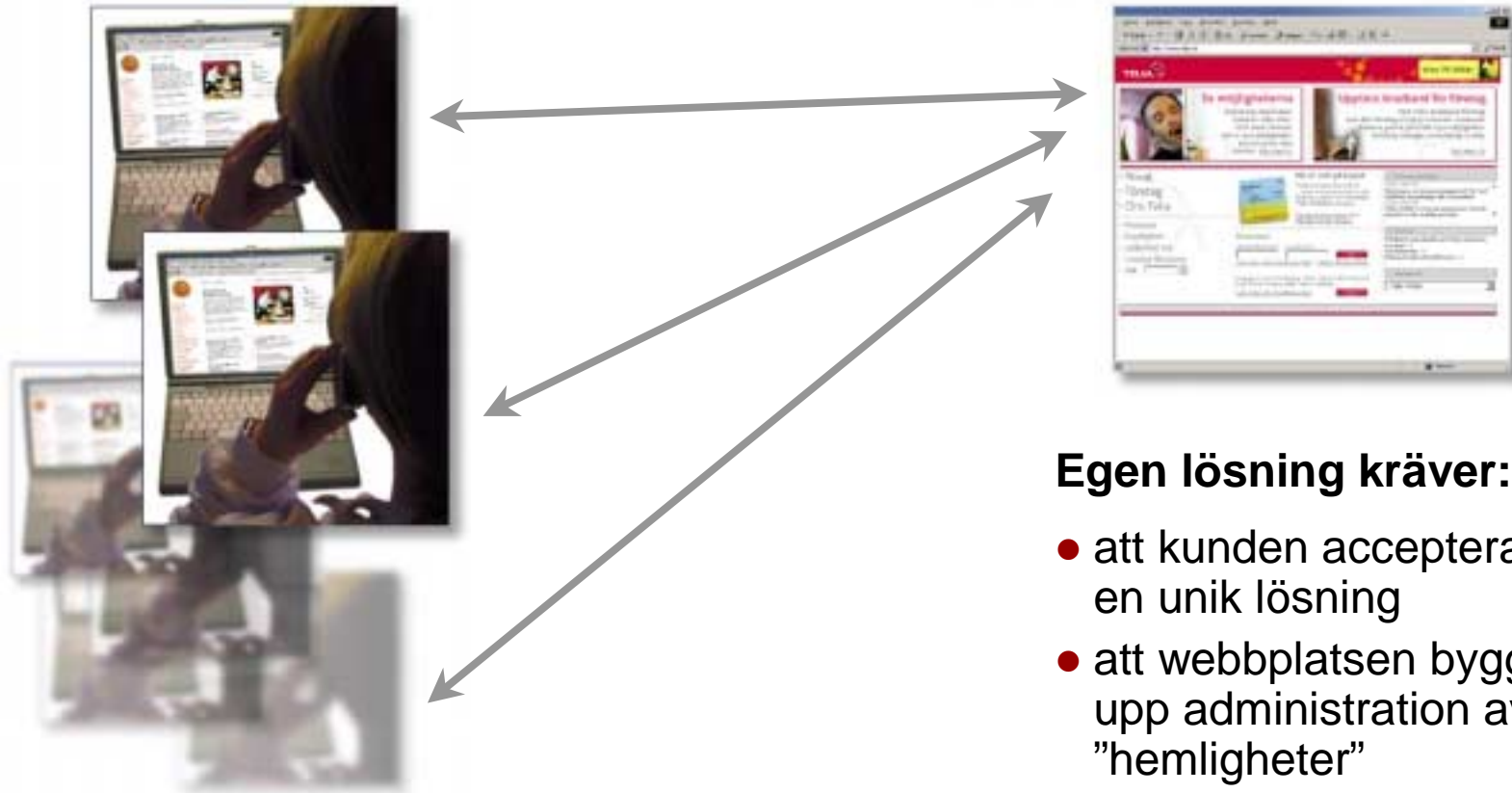
Idag olika metoder
för olika webbplatser



Många koder, dosor
certifikat



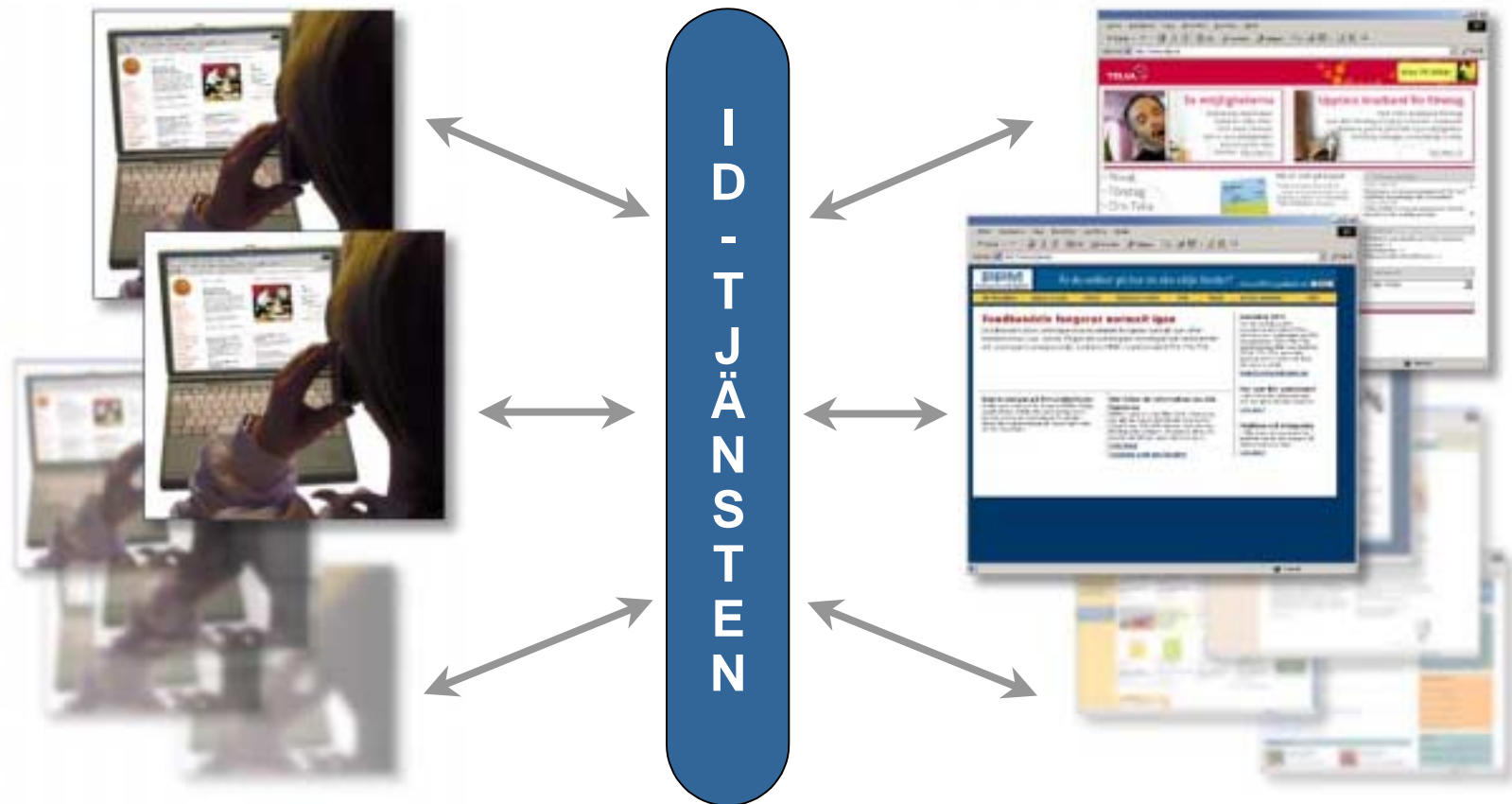
och för webbplatserna



Egen lösning kräver:

- att kunden accepterar en unik lösning
- att webbplatsen bygger upp administration av "hemligheter"
- att kunden identifieras på ett tillräckligt säkert sätt

Med en generell ID-tjänst blir det enklare för konsumenten och effektivare för webbplatsen



En metod mot flera webbplatser

Ett gränssnitt för att nå många konsumenter

Varför har vi så få PKI-baserade ID-tjänster ?

- Varför lyckades inte lanseringen av elektroniska ID-kort redan i mitten av 90-talet ?
- Varför valde de första Internetbankerna inte PKI-lösningar ?



Varför gavs det inte ut en mängd elektroniska ID-kort under 90-talet

PKI är en bra teori, men var svår att införa

- Vem ska betala
- Hur kan vi snabbt få många nya applikationer
- Hur kan vi lösa de tekniska problemen
- Är det tillräckligt enkelt för användarna
- Behöver vi verkligen en så hög säkerhetsnivå

Internetbanker

1996 introducerades tre
Internetbanker



Alla valde dosor som
ID-lösning



Varför valde alla tre dosor ?

- +** Inga problem med programinteroperabilitet
- +** Omedelbart tillgängliga i stor mängd
- +** Enkelhet för kunderna
- +** Mobila
- +** Bra säkerhet
- Kostnaderna

Från smarta kort till engångskoder

- 1997 introducerade Nordbanken sin Internetbank och använde då smarta kort
- Svåra problem för kunderna att installera kortläsare
- Hög kostnader i banken för kundstöd
- Många kunder kom inte igång med Internetbanken
- Nordbanken fusionerade med Merita 1999, introducerade då Meritas lösning med engångskoder



MeritaNordbanken

Meritas engångskoder

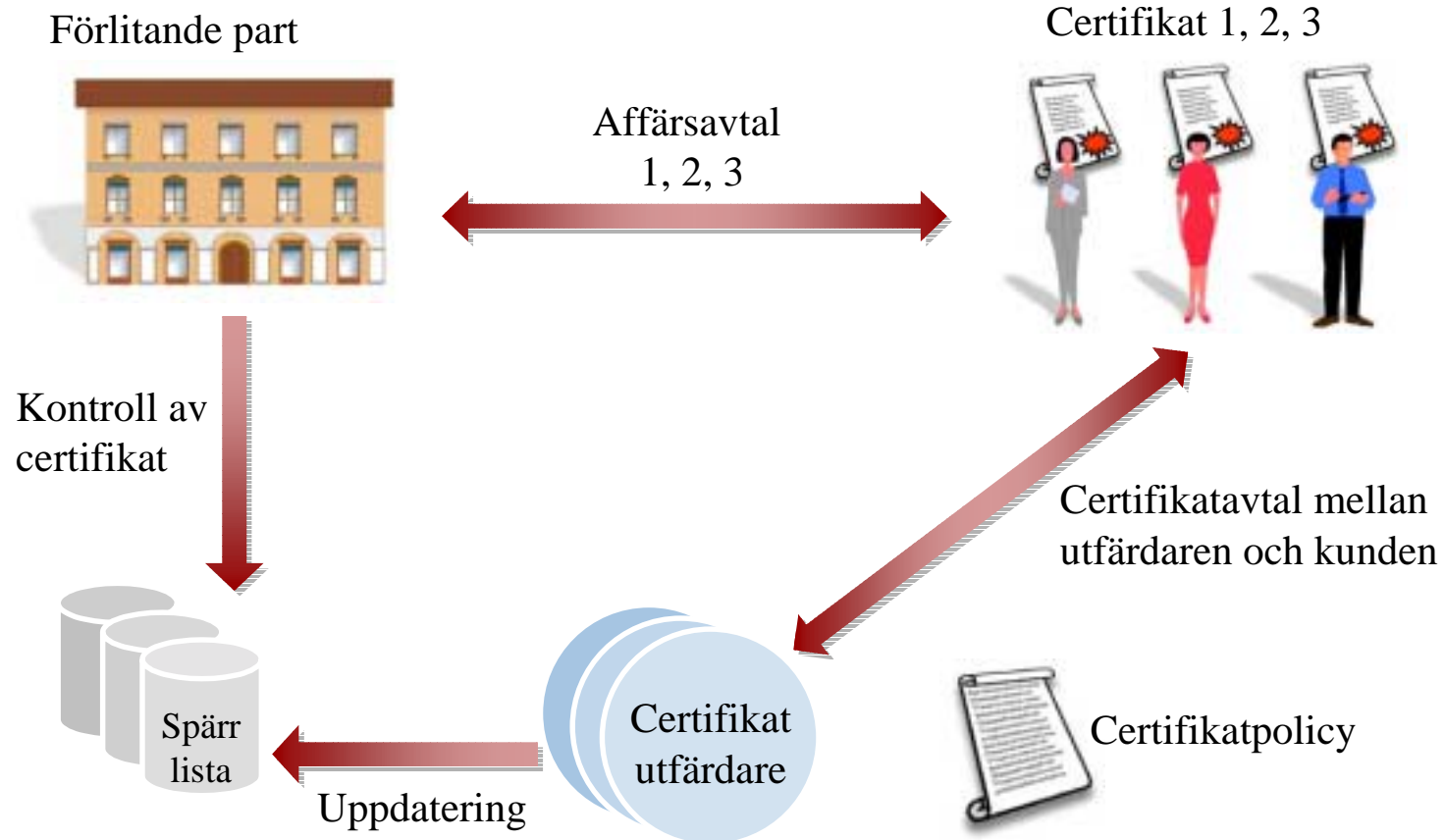
I slutet av 90-talet var Meritas lösning med engångskoder en extrem god *avvägning* mellan

- Kostnader
- Enkelhet för kunden
- Säkerhetsbehov
- Mobilitet

Varför har vi så få PKI-baserade ID-tjänster ?

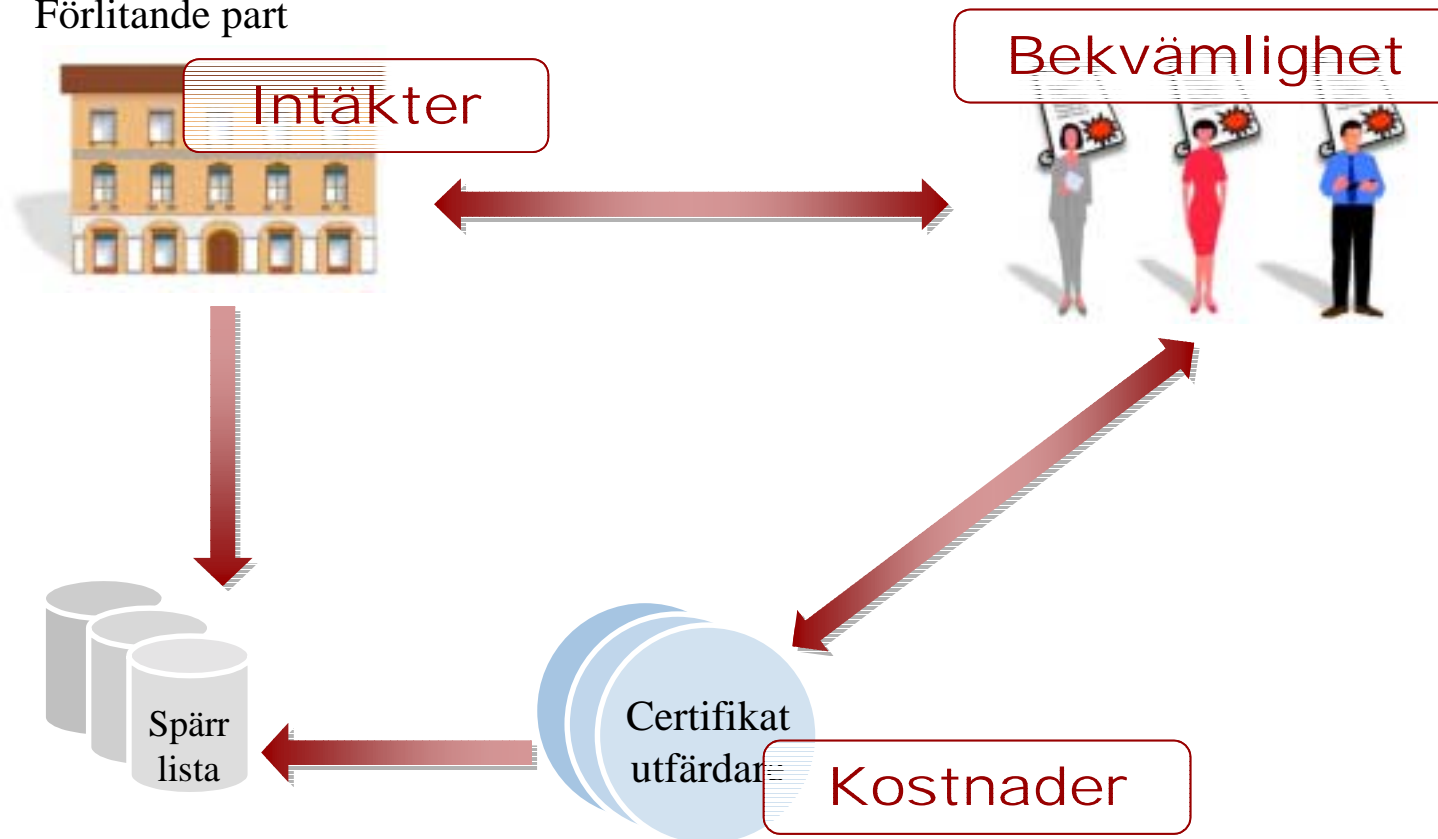
- Stort teoretiskt intresse för PKI-lösningar
- Många hinder för en allmän PKI-lösning
 - i början var det alltför tekniskt komplicerat att införa PKI
 - kostnaden var för hög
 - andra lösningar var tillräckliga, det fanns litet behov av elektroniska signaturer
 - affärsmodell för elektronisk identifiering saknades

Den traditionella PKI-modellen



Den traditionella PKI-modellen

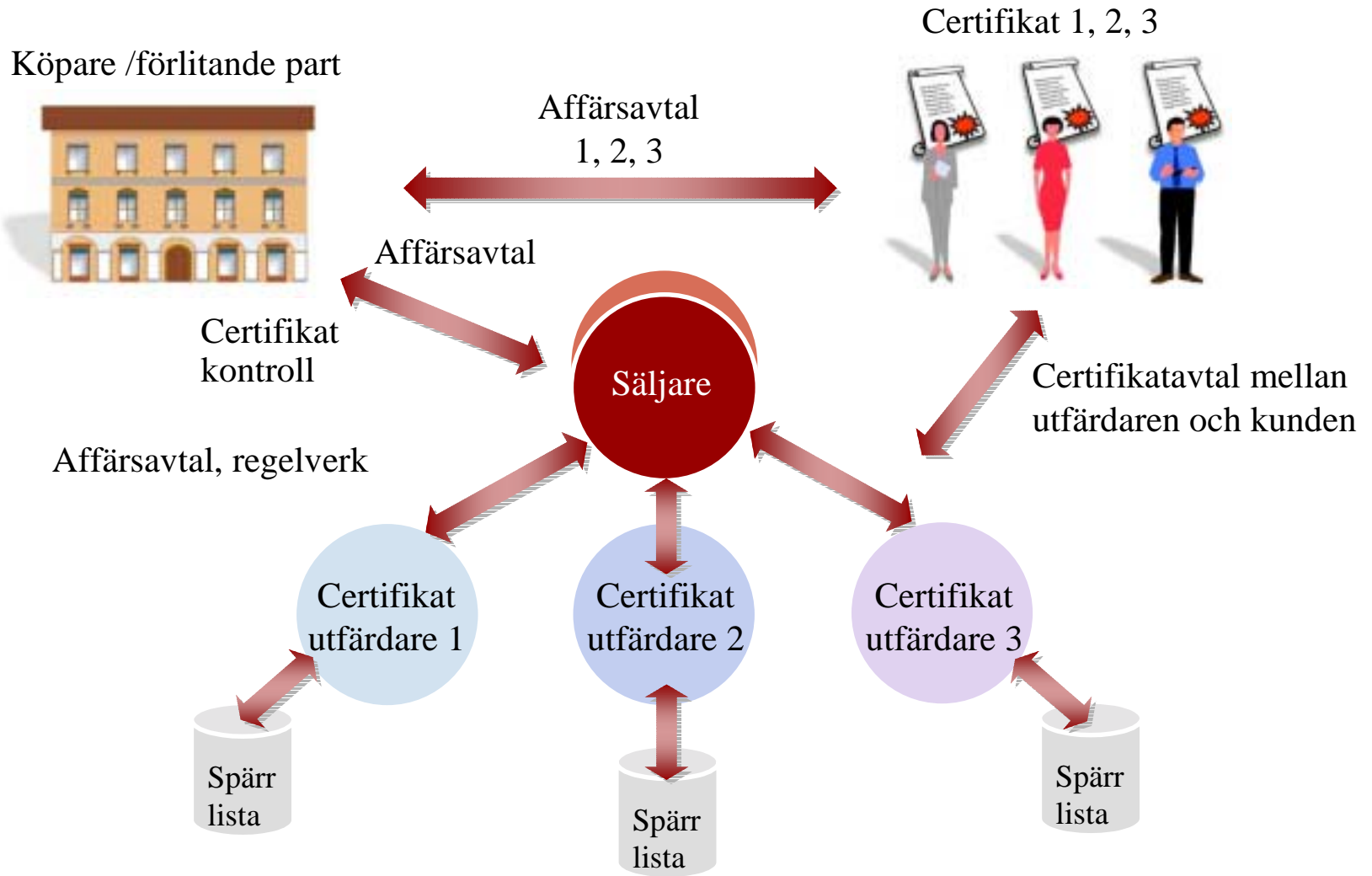
Förlitande part



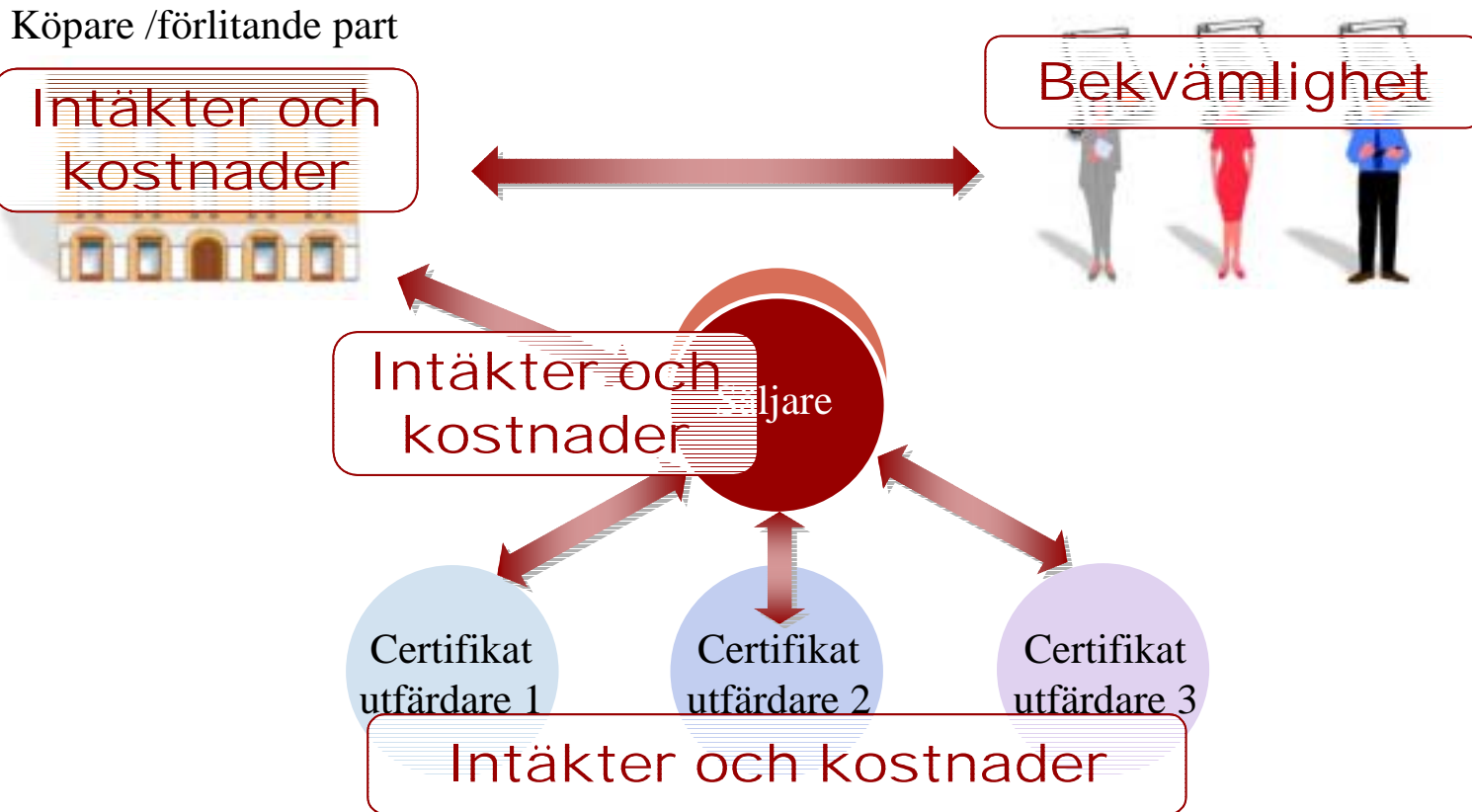
Hur skapar vi en fungerande marknad för ID-tjänster ?

- Arbeta efter en affärsmodell som skapar incitament hos alla aktörer
- Gör det möjligt att snabbt få ut certifikat till konsumenter som kan använda certifikaten på allt fler webbplatser

Affärsorienterad PKI-modell



Affärsorienterad PKI-modell



Baserat på den affärsorienterade PKI-modellen samarbetar sex banker om konceptet Bankernas ID-tjänst



Handelsbanken



Östgöta Enskilda Bank



MeritaNordbanken

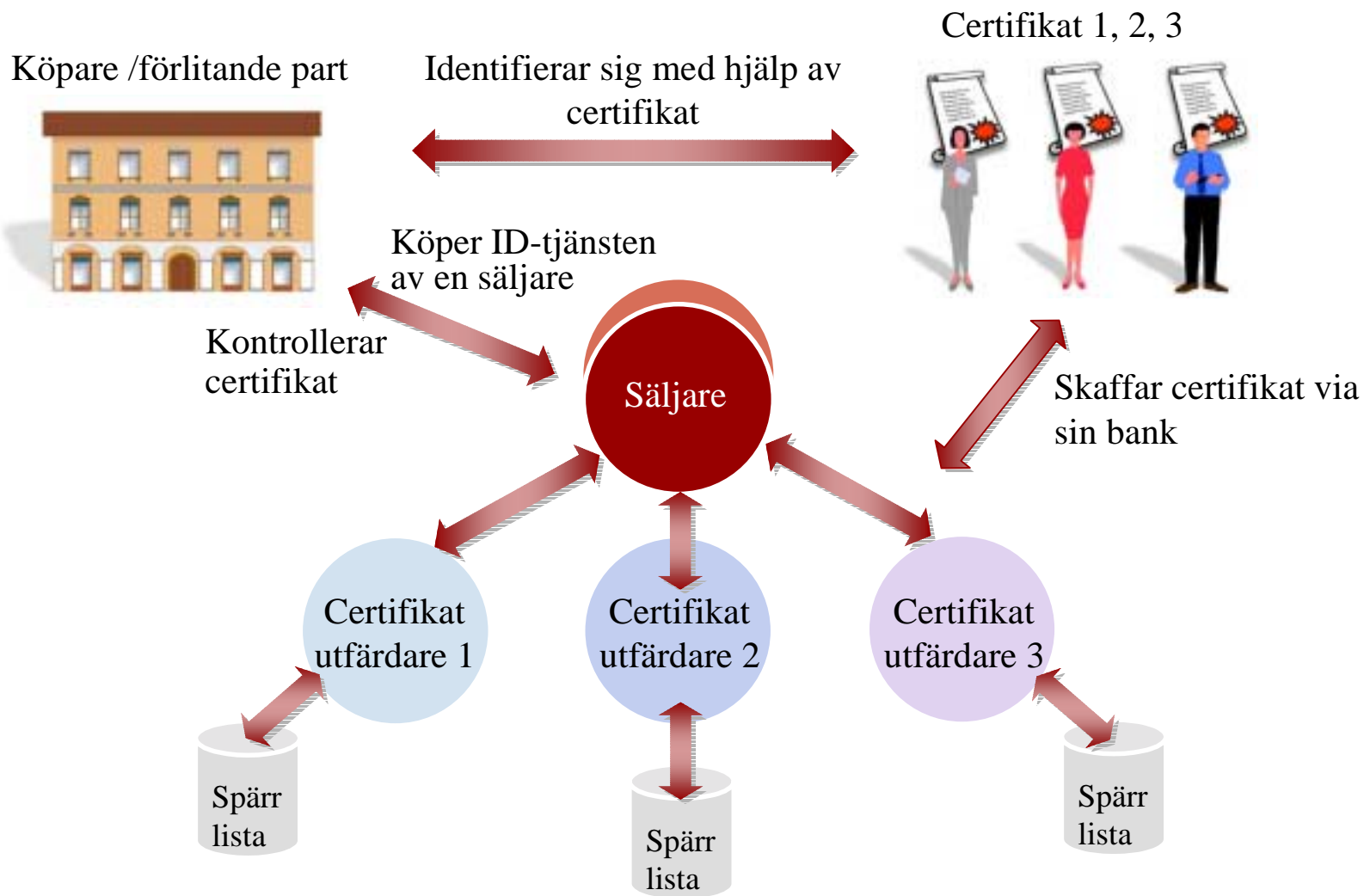
De viktigaste drivkrafterna för bankkonceptet

- Växande efterfrågan på tjänster för elektronisk identifiering/signering
- Svenska myndigheter har en stor potential i utvecklingen av Internetbaserade tjänster och vill bli ”24-timmarsmyndigheter”
- Mer än tre miljoner svenskar identifierar sig mot de olika Internetbankerna
- För att kunna utnyttja den tillgång bankerna har i sina identifierade kunder och för att kunna skapa en marknad för ID-tjänster så måste vi ha en gemensam affärsmodell, regelverk och tekniska gränssnitt/metoder

Nuläge för bankkonceptet

- Samarbetet om infrastrukturen är väl etablerat
- Byggande av gemensam certifikatfabrik pågår
- Bankernas realisering av sina egna systemförändringar pågår
- Offerter inlämnade till Statskontoret
- De första kunderna kommer att anslutas 2002

Hur fungerar Bankernas ID-tjänst ?



Vilka nya möjligheter öppnar sig med Bankernas ID-tjänst ?

- Konsumenterna får en lösning med vilken flera webbplatser kan nås
- Företag och myndigheter får en lösning där det blir möjligt att kommunicera över nätet med många identifierade kunder
- Kostnaderna för tjänsten blir hanterbara eftersom vi börjar med mjuka certifikat

Vilka nya möjligheter öppnar sig med Bankernas ID-tjänst ?

- När det är *ekonomiskt och praktiskt realiserbart* kommer vi med konceptet som bas att vidareutveckla ID-tjänsterna, t ex med PKI-nycklar lagrade i chip.

”Chipen” kommer att förpackas i olika sorters kort och i andra sorters lösningar, t ex i mobiltelefoner



**BANKERNAS
ID-TJÄNST**