



# Potential i betalningstjänster

Av Jakob Greisen, portföljförvaltare, C WorldWide Asset Management Fondsmäglerselskab A/S.

*I de nordiska länderna görs de allra flesta betalningar elektroniskt, men om vi ser det ur ett globalt perspektiv, så sker över 50 procent av alla betalningar fortfarande med kontanter. Man uppskattar att tillväxten i elektroniska betalningar är cirka 10 procent per år och drivs dels av ökad global konsumtion, dels av att allt fler kontanta betalningar ersätts av elektroniska. Övergången till elektroniska betalningar får stöd av en ökad e-handel där allt från flygbiljetter och hotell till dagligvaror och kläder handlas och betalas online. Det blir dessutom både enklare och säkrare att betala elektroniskt. Det innebär affärsmöjligheter för elektroniska betalningssystem globalt sett och öppnar upp för intressanta investeringsmöjligheter.*

## Höga inträdesbarriärer, låga marginalkostnader

Idag kan vi konsumenter enkelt och säkert betala via ett betalningssystem (t ex Visa, MasterCard eller American Express) eftersom vi har stort förtroende för systemen. Det beror på att de stora kortföretagen genom åren har byggt upp ett nätverk som är mycket svårt att kopiera och konkurrera med.

Storskalighet är avgörande för att koppla ihop mer än 2 miljarder konsumenter med över 40 miljoner butiker via över 16.000 finansinstitut som erbjuder betalningar i realtid dygnet runt, året runt, jorden runt. Detta sker genom ett brett avtalskomplex med ett stort antal anpassningar för att uppfylla lagstiftningen i olika länder och anpassningar till användares önskemål i en värld som ständigt förändras och där nya möjligheter uppstår. Förtroendet för systemen är avgörande för långsiktig tillväxt och betalningstjänsterna investerar stora belopp i personlig identifiering, konsumtionsmönster, etc. Vi konsumenter är i allmänhet skyddade mot bedrägerier och missbruk, och har aldrig upplevt stora katastrofer som kostat oss pengar.

De fasta kostnaderna för att driva ett globalt betalningssystem är således ganska höga, men kostnaden för att genomföra en enskild transaktion är nära noll. Dessa förutsättningar skapar stora inträdesbarriärer för nya aktörer, där de initiala kostnaderna är höga och där det tar tid att bygga upp förtroende hos konsumenterna. Omvänt drar de etablerade aktörerna fördel av marknadsdominans och låga marginalkostnader. Detta återspeglas i den historiska utvecklingen under de senaste tio åren där MasterCard och Visa är bra exempel. Vinsten i de två företagen har mer än sexdubblats under denna period, vilket motsvarar en årlig genomsnittlig vinsttillväxt på cirka 22 procent. Företagens aktiekurser har gått ännu bättre och har stigit med i genomsnitt cirka 25 procent per år.

” De ledande betalningstjänsterna har mycket höga inträdesbarriärer och de låga marginalkostnaderna ger attraktiva marginaler.

## Innovation i befintlig infrastruktur

Branschen investerar stora summor i att utveckla nya betalningsformer som gör betalningarna ännu enklare, mer tillgängliga och säkrare – till fördel för både kunder och företag. Det sker till exempel genom nya trådlösa betalningssätt där konsumenten kontaktlöst betalar med sitt betalkort, sin smartwatch eller sin telefon. En annan fördel med kontaktlösa betalningar är att de “tar bort konsumentens smärta” vid betalningen, eftersom beloppets storlek inte är lika konkret som vid kontantbetalningar. Ju mindre smärtsam betalningen är, desto mer pengar tenderar konsumenten att

spendera. Detta är naturligtvis en fördel för butiker, företag och leverantörer av betalningstjänster, men ställer självklart krav på konsumenten att ha kontroll över sina inköp och sin ekonomi.

Kanada var ett av de första länderna att införa kontaktlösa betalningar och på bara åtta år nådde dessa över 90 procent av marknaden.

Idag kan du överföra och föra tillbaka pengar direkt mellan företag och konsument, mellan två företag och inte minst viktigt, offentliga utbetalningar kan göras direkt till konsumenten. Detta hjälper till att minska korruptionen och då särskilt på vissa tillväxtmarknader. Indien är ett exempel på ett land som ligger långt framme när det gäller användning av irisigenkänning och fingeravtryck som identifikation vid bland annat finansiella tjänster.

Nya innovativa aktörer inom betalningstjänster som Apple Pay, Google Pay och Amazon Pay är inte direkta konkurrenter eftersom de baserar sina lösningar på de stora betalningstjänsterna. Det beror på att betalningstjänsterna har varit bra på att utveckla befintliga system så att de stödjer nya betalningsalternativ. På så sätt inkluderas fintechbolagen som partners, istället för att bli svåra konkurrenter, vilket man beförde när de först dök upp. De nya aktörerna har insett att den underliggande infrastrukturen är svår att kopiera och att kunden känner en säkerhet när man samarbetar med de befintliga leverantörerna av betalningssystem.

## Tillväxt på tillväxtmarknaderna och ökat resande

Eftersom betalningstjänsterna är en vital infrastruktur är det vissa länder som inte välkomnar de befintliga leverantörerna. Kina vill till exempel ha sitt eget oberoende system och förmodligen kommer de internationella betalningstjänsterna aldrig att uppnå samma dominans i Asien som de har i Europa och USA. Trots detta finns det en enorm tillväxtpotential och den drivs på av den snabba tillväxten av den globala medelklassen.

Ett ökat resande ger dessutom en strukturell medvind eftersom betalningstjänsternas intäkter är högre vid utländska transaktioner tack vare extra valutaintäkter. Det är framförallt turismen som växer på tillväxtmarknaderna och man uppskattar att Kina står för knappt 20 procent av världens konsumtion i samband med resor mätt i utgifter och där kineserna först på senare år har fått upp ögonen för utlandsresor.

## Värdet av förutsebarhet

Även om kontanter i vissa länder är en sällsynt syn idag, finns det fortfarande strukturell medvind från resten av världen, där över 50 procent av betalningarna fortfarande sker kontant. Vinsttillväxten för betalningstjänsterna kommer att drivas av tillväxten i den globala konsumtionen, i kombination med en övergång från kontantbetalningar till elektroniska betalningar. De ledande betalningstjänsterna har mycket höga inträdesbarriärer och de låga marginalkostnaderna ger attraktiva marginaler. Och dessa marginaler ser inte ut att minska på grund av konkurrensen. Nya innovativa betalningsalternativ kommer att tilltala konsumenterna eftersom de underlättar deras liv. Det innebär att övergången från kontanter till elektroniska betalningar kommer att fortsätta.

Som aktiva, långsiktiga förvaltare föredrar vi strukturella tillväxtteman som gör att vi kan fokusera på uthållig vinsttillväxt. Tillväxt som är mer förutsebar och därför av högre kvalitet vilket resulterar i robust ränta på ränta-effekt. Den globala betalningstjänstsektorn är ett bra exempel på detta, där bolag som Visa och MasterCard är unikt välpositionerade på lång sikt.

Denna publikation har upprättats av C WorldWide Asset Management Fondsmæglerselskab A/S Danmark Filial i Sverige (CWW AM SE). Denna publikation tillhandahålls endast i informationssyfte och utgör inte, och skall inte betraktas som, ett erbjudande, en uppmaning eller en inbjudan att delta i investeringsaktiviteter, ej heller som investeringsrådgivning eller som investeringsanalys. Publikationen har således inte framtagits i enlighet med lagkrav utformade för att främja oberoende investeringsanalys, och är inte föremål för något förbud att handla innan investeringsanalysens spridning. All information som är uttryckta är endast gällande från och med tidpunkten för offentliggörandet och kan komma att ändras. Publikationen har utarbetats från källor CWW AM SE anser vara pålitliga och alla rimliga försiktighetsåtgärder har vidtagits för att säkerställa att uppgifterna är korrekta och noggrant preciserade. Korrektheten och noggrannheten är emellertid inte garanterad och CWW AM SE tar inget ansvar för eventuella fel eller brister. Publikationen får inte reproduceras eller distribueras, helt eller delvis, utan skriftligt samtycke från CWW AM SE.

Historisk avkastning är ingen tillförlitlig indikator för framtida avkastning. Fondandelar kan både öka och minska i värde, och kan påverkas av ändringar i valutakursen. Det finns inga garantier för att du får tillbaka hela det investerade kapitalet. För mer information, se respektive KIID och prospekt på [cworldwide.com/se](http://cworldwide.com/se).

## C WORLDWIDE ASSET MANAGEMENT FONDSMAEGLERSELSKAB A/S DANMARK FILIAL I SVERIGE

Box 7648 · Blasieholmsgatan 5 · SE-103 94 Stockholm · Tel +46 8 535 273 00 · Org.nr. 516405-7233 · [cworldwide.com/se](http://cworldwide.com/se)

Q4 2019