



Potentiale i betalingstjenester

Af porteføljeformidler Jakob Greisen, C WorldWide Asset Management Fondsmæglerselskab A/S.

I Danmark foregår langt de fleste betalinger elektronisk, men på globalt plan foregår over 50 pct. af alle betalinger fortsat kontant. Det anslås, at væksten i elektroniske betalinger årligt stiger med ca. 10 pct. drevet af den globale forbrugsvækst samt væksten i elektroniske betalinger på bekostning af kontanter. Overgangen til elektroniske betalinger er understøttet af det øgede forbrug inden for e-handel, hvor nye produktkategorier fra flybilletter, hoteller, dagligvarer, tøj m.m. bliver handlet og betalt online. Derudover er det både lettere og mere sikkert at betale elektronisk. Det giver gode forretningsbetingelser for elektroniske betalingssystemer globalt og skaber interessante investeringsmuligheder.

Høje adgangsbARRIERER og lave marginal-omkostninger

Vi forbrugere kan i dag nemt og sikkert betale via et betalings-system (f.eks. Visa, MasterCard eller American Express), fordi vores tillid til systemet er høj. Det skyldes, at de store udbydere gennem årene har opbygget et netværk, som er meget svært at kopiere og konkurrere imod.

Skala er afgørende for at forbinde mere end 2 mia. forbrugere med over 40 mio. forretninger gennem over 16.000 finansielle institutioner med realtidsbetalinger døgnet 24 timer året rundt. Dette sker gennem et vidtforgrent aftalekompleks med et utal af tilpasninger for at opfylde lovgivningen i alle lande, herunder tilpasning til alle brugernes ønsker og fleksibilitet i en verden, der konstant ændrer sig, og hvor nye muligheder opstår. Tillid til systemerne er afgørende for den langsigtede vækst, og betalingstjenesterne investerer store summer i bl.a. kryptering, personidentifikation, forbrugsmønstre m.m. Vi forbrugere er

generelt beskyttet mod svindel og misbrug og har aldrig oplevet væsentlige nedbrud, som har kostet os penge.

De faste omkostninger ved at drive et globalt betalingssystem er således ganske høje, men omkostningen ved at gennemføre den enkelte betalingstransaktion er tæt på 0 kroner. Disse forhold skaber høje adgangsbARRIERER for nye udbydere, som skal overvinde betydelige etableringsomkostninger og opnå forbrugernes tillid. Omvendt nyder de etablerede aktører fordelene af markedsdominans og lave marginalomkostninger. Dette afspejles i den historiske udvikling de seneste ti år illustreret eksempelvis ved MasterCard og Visa. Indtjeningen i de to selskaber er i denne periode således mere end seksdoblet svarende til en årlig gennemsnitsvækst på ca. 22 pct. Selskabernes aktiekurser har haft endnu mere fart på med årlige gennemsnitsstigninger på ca. 25 pct.

” Der er høje adgangsbARRIERER for nye udbydere, som skal overvinde betydelige etableringsomkostninger og opnå forbrugernes tillid.

Innovation oven på eksisterende infrastruktur

Industrien investerer betydelige summer i at udvikle nye betalingsformer, der gør betalingen endnu nemmere, mere tilgængelig og mindst lige så sikker til fordel for både kunder og erhvervsdrivende. Dette f.eks. via de nye trådløse betalinger, når forbrugeren betaler ved at placere sit betalingskort, ”smart watch”

eller “smart phone” på betalingsstanderen. En anden fordel ved de kontaktløse betalinger er, at de så at sige ”fjerner forbrugers smerte” ved betalingen, hvor beløbets størrelse er meget konkret ved en kontantbetaling. Jo mindre smertefuld betalingen er, des flere penge vil forbrugeren have tendens til at bruge. Dette er naturligvis i de erhvervsdrivendes interesse samt udbydere af betalingstjenesterne, hvorimod udviklingen stiller større krav til forbrugernes selvbevidsthed.

Canada var et af de første lande, der introducerede kontaktløse betalinger, og på bare otte år opnåede disse over 90 pct. af markedet.

I dag kan man både overføre såvel som tilbageføre penge direkte mellem forretning og forbruger, forretninger imellem og ikke mindst kan offentlige betalinger ske direkte til forbrugeren. Dette er med til at minimere korrupsion, særligt i visse emerging markets-lande. Indien er eksempelvis langt fremme med anvendelse af irisgenkendelse og fingeraftryk som personidentifikation til brug for bl.a. overførsler af finansielle ydelser.

De nye innovative aktører inden for betalingstjenester som f.eks. Apple Pay, Google Pay og Amazon Pay er ikke umiddelbare konkurrenter, da de baserer deres løsninger på de store betalings-tjenester. Dette skyldes, at betalingstjenesterne har været dygtige til at udvikle de eksisterende systemer, så de understøtter nye betalingsmuligheder. Dermed bliver fintech-selskaberne omfavnet som samarbejdspartnere frem for at blive udfordrende konkurrenter, som var bekymringen, da de kom frem. De nye aktører har erkendt, at den underliggende infrastruktur er svær at replikere, og at man tilfører kunden en genkendelighed og sikkerhed i betalingerne ved at samarbejde med de eksisterende udbydere af betalingssystemer.

Vækst fra emerging markets og stigende rejseaktivitet

Da betalingstjenester er en vital infrastruktur, er det ikke alle lande, der bare byder de eksisterende udbydere velkommen. Kina

vil eksempelvis have sit eget uafhængige system, og formentligt vil de internationale betalingstjenester aldrig opnå den samme dominans i Asien, som de har haft i Europa og USA. Men på trods heraf er der et stort vækstpotentiale, drevet af den hastige vækst i den globale middelklasse.

Oven i dette er der strukturel medvind fra den stigende globale rejseaktivitet, da betalingstjenesternes indtjening er højere ved gennemførelse af udenlandske transaktioner bl.a. pga. ekstra valutaindtjening. Særligt er turismen fra emerging markets hastigt voksende, og det anslås, at Kina står for knap 20 pct. af verdens forbrug blandt rejsende, og landet har først lige fået smag for udenlandsrejser.

Værdien af forudsigelighed

Selvom kontanter i udvalgte lande efterhånden er et sjældent syn, er der stadig strukturel medvind fra resten af verden, hvor over 50 pct. af betalingerne stadig foregår kontant. Indtjeningsvæksten for betalingstjenesterne vil være drevet af væksten i det globale forbrug kombineret med overgangen fra kontante betalinger til elektroniske betalinger. De førende betalingstjenester har adgangsbarrierer, der er svære at nedbryde, og med meget lave marginalomkostninger følger ganske attraktive marginer. Og disse ser ikke ud til at blive eroderet af konkurrencen. Nye innovative betalingsmuligheder vil appellere til forbrugerne, idet de gør livet nemmere. Dette vil få konverteringen fra kontanter til elektronisk betaling til at fortsætte.

Som aktiv investor fokuserer vi på det, som med stor sandsynlighed kan forudsiges. Dette tror vi udviklingen inden for betalingstjenester kan. Du kan følge vores investeringer inden for betalingstjenester i bl.a. afdelingerne Globale Aktier, Globale Aktier Etik og Stabile Aktier.

Vil du vide mere om, hvor vi finder stabil vækst, kan du bl.a. læse vores indsigte “Værdien af stabil vækst”.

Denne artikel er markedsføringsmateriale udarbejdet af Investeringsforeningen C WorldWide. Artiklen er alene ment som generel information og udgør ikke et tilbud eller en opfordring til at gøre tilbud, skal ikke betragtes som investeringsrådgivning eller som investeringsanalyse. Artiklen er således ikke udarbejdet i henhold til de retskrav, der er fastsat for at fremme investeringsanalysens uafhængighed, og artiklen er ikke genstand for noget forbud mod at handle forud for udbredelsen af investeringsanalyse. Mening og holdninger gengivet i artiklen er alene aktuelle pr. publikationsdatoen. Artiklen er udarbejdet på baggrund af kilder, som Investeringsforeningen C WorldWide anser for pålidelige, og Investeringsforeningen C WorldWide har taget alle rimelige forholdsregler for at sikre, at informationen er så korrekt som muligt. Investeringsforeningen C WorldWide kan dog ikke garantere informationens korrekthed og påtager sig ikke noget ansvar for fejl eller udeladelser. Artiklen må ikke gengives eller videredistribueres helt eller delvist uden Investeringsforeningen C WorldWides forudgående skriftlige samtykke. Historiske afkast er ingen garanti for fremtidige afkast. Prospekt og dokument med central investorinformation er tilgængelig på cww.dk.

INVESTERINGSFORENINGEN C WORLDWIDE

Dampfærgevej 26 · 2100 København Ø · Tlf: 35 46 35 46 · Fax: +45 35 46 35 00 · CVR 14 21 13 49 · cww.dk

Indsigte Q4 2019