**Presskontakt Capgemini:**

*Stephanie Beudat, PR-ansvarig*

*Tel: + 46 72 223 01 27
E-mail: stephanie.beudat@capgemini.com*

**Svenskarnas betalvanor tvingar banker att leta fintechsamarbeten**

**Stockholm, 24 oktober, 2016 – Antalet icke-kontanta betalningar i Sverige ökade med 8,1 % under 2014 och uppgick till totalt 3 414 miljoner transaktioner. För den största ökningen står betalningar med konto- och kreditkort men även realtidsbetalningar som Swish. Samtidigt uppger 8 av 10 bankanställda att de söker samarbete med fintechbolag för att påskynda innovation inom området. Detta visar Capgeminis World Payments Report 2016 som varje år kartlägger trender inom betalningar på den globala marknaden.**

Med en ökning på 8,1 % placerar Sverige sig på topp-tio-listan i världen när det kommer till antalet icke-kontanta betalningar per invånare och land. Bank- och kreditkort är svenskarnas vanligaste icke-kontanta betalningsmedel och står för 62,5 % av alla betalningar som inte görs kontant. Varje år genomför vi svenskar 2 133 miljoner kortbetalningar vilket i genomsnitt motsvarar 220 transaktioner per svensk och år – en mycket hög siffra internationellt sett.

 *– Sverige ligger sedan länge i framkant när det gäller korttransaktioner, digitala betalningssätt och användarvänliga fintechtjänster. Internationellt sett står checkar fortfarande för 12 % av alla betalningar som inte görs kontant, säger Andreas Artelius, betalningsexpert, Capgemini Consulting.*

**Realtidsbetalningarna ökar**

Rapporten visar på en stark tillväxt av realtidsbetalningar, det vill säga transaktioner som överförs direkt från sändaren till mottagaren utan dröjsmål. Betalningssättet förutspås ha stor potential att ersätta kontanter världen över, både för transaktioner som sker mellan privatpersoner och företag. Sverige ligger långt fram på området och Swish är idag den mest använda tjänsten för realtidsbetalning med 3,7 miljoner privata användare på den svenska marknaden[[1]](#footnote-1).

Potentialen hos realtidsbetalningar är stor men många banker står nu inför den svåra uppgiften att förnya sina tekniska system för att kunna ta tillvara på den möjligheten. Hela 85,7% av de tillfrågade i rapporten anser att just detta är bankernas största utmaning.

*– Realtidsbetalningar är en möjlighet för traditionella banker att på allvar konkurrera med fintechbolagen och erbjuda såväl användarvänliga som lättillgängliga tjänster till både privat- och företagskunder. Men, det är en resa som bankerna inte kommer att klara av på egen hand. Det är snarare i samarbetet mellan nya och traditionella aktörer som nya innovativa lösningar för den digitala konsumenten kommer att födas,* säger Andreas Artelius.

**8 av 10 banker ser fintechbolag som potentiella samarbetspartners**

Nya regleringar som Payment Services Directive (PSD2)[[2]](#footnote-2), vars syfte är att jämna ut den nu ojämna spelplanen för betalningar, ställer krav om en ökad öppenhet hos bankerna. I och med det nya EU-direktivet förlorar bankerna ensamrätten till kund och kontonummer vilket i förlängningen kan innebära att man tappar den viktiga slutkundsrelationen, och det kan i sin tur kan få en stor inverkan på affärsmodellen.

*– Bankerna sitter på tillgångar och data som fintechbolagen drömmer om, allt från balansräkningar och kunder till omfattande strukturer för att hantera compliance. Fintechbolagen i sin tur har snabbheten och en kunskap om kundnytta som bankerna gärna vill ta del av,* säger Andreas Artelius.

Rapporten visar att 7 av 10 bland de tillfrågade bankerna anser att fintechbolag utgör det största hotet mot deras verksamhet, samtidigt som nästan 8 av 10 ser fintechbolag som potentiella partners. Det finns idag flera exempel på hur svenska banker arbetar med att knyta fintechbolag närmare sig, däribland kan nämnas Nordea Accelerator[[3]](#footnote-3), SEB Venture Capital[[4]](#footnote-4) och Swedbanks samarbete med STING Test Drive[[5]](#footnote-5).

*– Gemensamt för de flesta banker är att de fortfarande formulerar sina strategier för att möta de nya förutsättningarna. Nyckeln kommer att vara att definiera sin roll i ekosystemet. En strategi som snabbt säkrar en central och stark roll och kan resultera i ett långsiktigt övertag,* säger Andreas Artelius.

**Icke-kontanta betalningar förväntas öka med 10 % globalt under 2015**Globalt ökade icke-kontanta betalningar med 8,9 % under 2014. Under 2015 förväntas den globala tillväxten av icke-kontanta transaktioner för första gången passera 10 % och därmed uppgå till 426,3 miljarder i antalet. Den största ökningen förväntas på den kinesiska marknaden där antalet icke-kontanta betalningar ökade med hela 47 % under 2014. En växande kinesisk medelklass vilket har resulterat i miljoner nya bankkunder och den stora framgången hos betalningsplattformen Alipay som lanserades 2004 av Alibaba, står bakom en stor del av den ökningen.

**Topplista – antalet icke-kontantbetalningar per invånare**

1. USA
2. Finland
3. Nederländerna
4. Sydkorea
5. Australien
6. Danmark
7. Sverige
8. Kanada
9. UK
10. Luxemburg

**Om World Payments Report 2016**

I över ett decennium har Capgeminis och BNP Paribas[[6]](#footnote-6) **World Payments Report** varit källa till viktig data, trender och kommentarer om globala och regionala icke-kontanta betalningar och till centrala reglerande och branschinitiativ som styr dem. Årets rapport undersöker hur digital innovation påverkar företag och banker och ger insikter i form av en webbenkät och djupintervjuer med beslutsfattare som genomfördes i maj 2016.

World Payments Report 2016 kan laddas ned från [www.worldpaymentsreport.com](http://www.worldpaymentsreport.com)

**Om Capgemini**
Med fler än 180 000 anställda i 40 länder är Capgemini en av världens främsta leverantörer av management-, teknik- och outsourcingtjänster. 2015 rapporterade gruppen en omsättning på 11,9 miljarder Euro. Tillsammans med våra kunder, skapar och levererar vi på Capgemini verksamhets-, teknik- och digitala lösningar som motsvarar kundernas affärsbehov och möjliggör innovation och konkurrenskraft. En stark multikulturell organisation har gett oss möjligheten att utveckla ett unikt sätt att samarbeta, [Collaborative Business Experience™,](http://www.capgemini.com/about/how-we-work/the-collaborative-business-experiencetm) som bygger på [Rightshore®,](http://www.capgemini.com/about/how-we-work/rightshorer%22%20%5Ct%20%22_blank) vår globala leveransmodell.

Läs mer på [www.se.capgemini.com](http://www.se.capgemini.com/)

Rightshore® är ett registrerat varumärke som tillhör Capgemini.

**Om Capgemini Consulting**Capgemini Consulting är det globala varumärket för managementkonsulttjänster inom strategi och transformation, och är en del av Capgeminigruppen. Med ett globalt team bestående av över 3 600 managementkonsulter är Capgemini Consulting specialiserat på att agera stöd och rådgivare till ledande företag och myndigheter vid omfattande transformationer, från innovativ strategiutveckling till genomförande med fokus på långsiktiga resultat och tillväxt. I den nya digitala ekonomin står företag och organisationer inför en rad betydande utmaningar och möjligheter. Med Capgemini Consultings kunskap om den digitala ekonomin tillsammans med vår ledande ställning inom affärsutveckling och organisationsförändring hjälper vi våra kunder att genomföra framgångsrik digital transformation.
Läs mer på [www.capgemini-consulting.se](http://www.capgemini-consulting.se)

1. December 2015 - <https://www.getswish.se/content/uploads/2014/05/20151211_Swish_Pressrelease.pdf> [↑](#footnote-ref-1)
2. http://ec.europa.eu/finance/payments/framework/index\_en.htm [↑](#footnote-ref-2)
3. http://www.nordea.com/sv/press-och-nyheter/nyheter-och-pressmeddelanden/press-releases/2016/05-12-08h00-nordea-startar-program-for-fintech-startups.html [↑](#footnote-ref-3)
4. http://sebgroup.com/large-corporates-and-institutions/our-services/seb-venture-capital/investments [↑](#footnote-ref-4)
5. http://digital.di.se/artikel/swedbank-tar-sting-till-hjalp-for-att-hitta-fintech-stjarnor [↑](#footnote-ref-5)
6. Tidigare partner Royal Bank of Scotland [↑](#footnote-ref-6)