

Seminarium pt. "BNPL (*Buy Now - Pay Later*) - odroczone płatność - nowa metoda finansowania zakupów", zorganizowane w ramach cyklu seminariów mBank i CASE, skupiło się na analizie nowego rynku rozwijającego się w Polsce i na świecie. Prelegentami byli Sławomir Grzelczak - wiceprezes zarządu Biura Informacji Kredytowej i prezes zarządu BIG InfoMonitor, Tomasz Hadzik - współzałożyciel i wiceprezes fintechu PayPo oraz Michał Macierzyński - dyrektor departamentu usług cyfrowych PKO BP.

## Rozwój BNPL na świecie

BNPL to model płatności, który umożliwia klientom zakup online bez natychmiastowego uiszczenia pełnej ceny. Klienci płacą za towar w ratach lub po upływie określonego okresu bez odsetkowego.

Początki BNPL sięgają 2005 roku. Prekursorem była firma Klarna w Szwecji. W kolejnych latach BNPL zyskał popularność na innych rynkach, m.in. w USA (Affirm, 2012) i Australii (Afterpay, 2014). Dynamiczny rozwój tego sektora w krajach, w których wcześniej pojawił się BNPL nastąpił w okresie pandemii COVID-19 i po pandemii, w związku z popandemicznym wzrostem wartości spółek e-commerce na giełdach.

Ze względu na specyfikę produktu, dokładne oszacowanie wielkości rynku BNPL jest trudne. Często określa się go mianem "karty kredytowej dla millenialsów", ze względu na popularność tego rozwiązania wśród młodszych pokoleń.

Można wyróżnić dwa główne systemy BNPL:

- System anglosaski: charakteryzuje się wysokimi opłatami dla sprzedawców (5-8%, a nawet powyżej 10% w tzw. *fast fashion*). Oprócz kosztów opóźnienia płatności, którymi operator BNPL obciąża klienta, wszystkie koszty odroczonej płatności ponosi sklep internetowy;
- System niemiecko-japoński (kontynentalny): opłaty dla sprzedawców są znacznie niższe (2-3%, a w Polsce nawet poniżej 1%). Jest to możliwe m.in. dzięki regulacjom Unii Europejskiej, które ograniczają opłatę interchange (za kartę).

W transakcji BNPL kluczowe role odgrywają cztery strony. Pierwszą jest klient, czyli osoba dokonująca zakupu i korzystająca z usługi odroczonej płatności. Drugą stroną jest pośrednicząca instytucja finansowa, która oferuje klientom skorzystanie z płatności odroczonej, czyli operator BNPL. Zarządza on całym procesem płatności i spłaty, a także współpracuje z bankiem (trzecią stroną odroczonej płatności), który zapewnia transfer środków od klientów. Sklep internetowy (czwarta strona), będący sprzedawcą produktu lub usługi, akceptuje płatności BNPL, co umożliwia klientom wygodny sposób zakupu online. Współpraca tych czterech stron zapewnia sklepom internetowym bezpieczny i efektywny sposób sprzedaży.

Brak regulacji prawnych dla BNPL stwarza zarówno szanse, jak i wyzwania. Z jednej strony brak regulacji sprzyja szybkiemu rozwojowi nowego rynku, obejmującego już 340 milionów klientów na świecie. Z drugiej strony niesie ze sobą ryzyko nadmiernego zadłużenia, podobne do obserwowanego w przypadku kryzysu z 2008 roku. Problem ten potęguje

możliwość równoczesnego korzystania z usług wielu operatorów BNPL, co utrudnia rzetelną ocenę zdolności kredytowej klienta.

### **Rynek BNPL w Polsce**

W Polsce definicja BNPL została opracowana przez Biuro Informacji Kredytowej (BIK) we współpracy z głównymi graczami na rynku. Wedle tej definicji usługa BNPL obejmuje wyłącznie transakcje online bezgotówkowe, z okresem bez odsetkowym dla klientów do 35 dni. Należy pamiętać, że BNPL nie jest formą pożyczki i nie pozwala na wypłatę gotówki.

Wypracowanie definicji BNPL umożliwi BIK raportowanie i analizowanie tego rynku. Banki i instytucje pozabankowe oznaczają transakcje BNPL w bazie danych BIK, co pozwala na śledzenie trendów w czasie.

Rynek BNPL ulega dynamicznym zmianom, co doskonale obrazuje przykład Wielkiej Brytanii. Zachowania konsumenckie ewoluują, a młode pokolenie coraz chętniej rezygnuje z tradycyjnych kart kredytowych na rzecz płatności mobilnych. Usługi BNPL zyskują na popularności ze względu na swoją atrakcyjność i łatwość dostępu.

Istnieją jednak różnice między rynkiem zachodnim a polskim. Na przykład w Wielkiej Brytanii konsumenci mogą być obciążani opłatami za spóźnienia (ang. *late fees*), co w Polsce jest prawnie zakazane. Ta różnica w regulacjach prawnych wpływa na sposób korzystania z usług BNPL i tworzy odmienne warunki dla rozwoju tego rynku.

Do tej pory (marzec 2024 r.) z BNPL skorzystało 1,98 mln Polaków, a na koniec 2023 roku 1,2 mln klientów w Polsce aktywnie korzystało z tego produktu, 140,4 tys. klientów posiada obecnie wyłącznie produkt kredytowy BNPL. Dla porównania, liczba aktywnych kredytobiorców w Polsce wynosi 14,4 mln. Inną miarą popularności BNPL jest wybór tej formy płatności w około 8-9% wartości wszystkich zakupów dokonywanych online, w porównaniu do 3,4% w 2021 roku. Dla porównania, w Niemczech i Szwecji, gdzie BNPL obecne jest znacznie dłużej, jego udział w zakupach online waha się od 20 do 25%.

Rynek BNPL jest wciąż młody i dynamicznie się rozwija dzięki działalności takich firm -pośredników jak PayPal, Twisto czy Allegro Pay; aktywny na rynku BNPL jest także PKO BP. Prognozuje się, że w najbliższych latach będzie on nadal rósł, mimo trudności w opracowaniu uniwersalnego modelu biznesowego. Najprawdopodobniej na rynku utrzyma się kilku graczy, oferujących zróżnicowane modele biznesowe.

### **Doświadczenia fintechu PayPal**

Tomasz Hadzik, współzałożyciel PayPal - polskiego lidera płatności odroczonej, opowiedział o doświadczeniach swojej firmy. W 2023 roku łączna wartość transakcji zrealizowanych przez PayPal sięgnęła 3,6 miliarda złotych; ponad 30 tysięcy sklepów internetowych w Polsce oferuje tę formę płatności realizowanych przez PayPal. Posiada on najwyższy w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej wskaźnik konwersji, czyli odsetek użytkowników odwiedzających witrynę, którzy kupili oglądany towar, a jego udział w rynku wynosi 70%. Odpowiednie zaprojektowanie UX (ang. *user experience* – doświadczenie użytkownika danej strony internetowej) jest kluczowe dla utrzymania tej pozycji, a badania pokazują, że porzucanie przez klientów koszyków zakupów jest zdecydowanie wyższe w przypadku innych systemów BNPL, ze względu na niekorzystne dla użytkownika



warunki.

PayPo oferuje elastyczny plan płatności (tzw. SmartPlan), który pozwala dostosować wysokość i liczbę rat do indywidualnych potrzeb klienta. Limit płatności PayPo wynosi 3 000 zł, co pozwala na zachowanie wysokiej konwersji. Przy średnim zadłużeniu 1200-1500 zł, klienci nie są za bardzo zadłużeni i mają możliwość spłaty odroczonej płatności.

Współpraca z PayPo niesie szereg korzyści dla sklepów internetowych, m.in. przyczynia się do zwiększenia przez sklepy sprzedaży, umożliwiając klientom zakup produktów bez względu na dostępność środków finansowych w danym momencie. Klienci PayPo chętniej kupują produkty w regularnej cenie, co jest korzystne dla sklepów. Dzięki dostępnym limitom płatności odroczonej nie muszą oni czekać na przeceny towarów. PayPo może być również wykorzystywane do organizacji sezonowych wyprzedaży, co pozwala sklepom na zmniejszenie zapasów magazynowych i zwiększenie rentowności. Dodatkowo PayPo zapewnia natychmiastowy dostęp do środków po zrealizowaniu płatności, co usprawnia przepływ kapitału w sklepie.

### **BNPL w ofercie banku PKO BP**

Michał Macierzyński przedstawił ofertę PKO BP w zakresie BNPL, która obejmuje odroczonej płatność pobieraną bezpośrednio z rachunku klienta. Jest to pierwsza tego typu usługa na polskim rynku, a korzysta z niej już około 200 tysięcy klientów tego banku.

Proces odroczenia płatności jest w banku niezwykle prosty i szybki. Cała operacja trwa mniej niż minutę i odbywa się w ramach serwisu bankowości internetowej PKO BP. Klient nie musi podawać swoich zarobków ani informacji o liczbie osób na utrzymaniu.

Usługa BNPL PKO Banku Polskiego dostępna jest w każdym sklepie internetowym w Polsce i na świecie, gdzie akceptowane są płatności Blikiem. Oznacza to, że klienci mogą korzystać z odroczonej płatności w milionach sklepów internetowych.

### **Charakterystyka klienta BNPL w Polsce**

Jak wynika z analiz Biura Informacji Kredytowej, klienci korzystający z usług BNPL w Polsce to przede wszystkim osoby młode (do 44 roku życia); stanowią one 75% ogółu użytkowników. Wśród nich przeważają kobiety (60%). Dominują transakcje o niskich kwotach: do 200 zł (76% ogółu) i w przedziale 200-500 zł (18%).

W porównaniu do posiadaczy kart kredytowych, klienci BNPL częściej mieszkają w mniejszych miejscowościach. Ponad 1/3 z nich posiada również kartę kredytową, a 10% tej grupy korzysta z obu form płatności (łącznie 440 tys. osób). Warto jednak zaznaczyć, że aż 64% użytkowników BNPL nie posiada karty kredytowej.

Usługi BNPL zyskują na popularności, co widać po wysokiej częstotliwości ich używania. W 2023 roku 27% klientów BNPL zrealizowało ponad 20 transakcji, a 18% od 10 do 20. Większość użytkowników (76%) spłaca swoje zobowiązania terminowo, co świadczy o ich wysokiej świadomości finansowej. Na koniec 2023 roku 45% klientów miało aktywną jedną transakcję, a 31% od 2 do 3. Najaktywniejszą grupą wiekową pod względem korzystania z BNPL są osoby w wieku 36-45 lat.

Bardzo dobrą informacją jest, że jedynie 0,4% klientów spóźnia się ze spłatą zadłużenia powyżej 90 dni, co jest bardzo niskim wskaźnikiem. Zarówno w sektorze pożyczkowym, jak i bankowym w Polsce obserwuje się wysoką jakość profilu klientów BNPL.

Jak zaznaczył prezes Grzelczak, BNPL zawiera się w co najmniej dwóch kategoriach. Pierwsza to pożyczki pozabankowe i grupa pożyczek celowych, na które przypada ponad 30% wartości sprzedaży wszystkich pożyczek. Druga kategoria, to kredyty ratalne rosnące w efekcie przekształcania niespłaconych w okresie bez odsetkowym zobowiązań z odroczonym terminem płatności poprzez zakup (cesję) powstałej wierzytelności przez banki od instytucji pożyczkowych – dostawców BNPL. W 2023 roku obserwowano znaczny wzrost liczby kredytów ratalnych w bankach, co było spowodowane właśnie procesem przekształcania BNPL w raty. W momencie przejścia na kredyt ratalny, klient BNPL jest zaraportowany przez bank w BIK jako klient ratalny.

\*\*\*

Rozwój BNPL, zarówno w Polsce, jak i innych rozwiniętych krajach, świadczy o dynamicznych zmianach w konsumpcji oraz ewolucji świadomości finansowej konsumentów. Przedstawione przez ekspertów dane i przykłady, takie jak działalność PayPo czy oferta PKO Banku Polskiego, ilustrują różnorodność podejścia do BNPL oraz jego potencjał w handlu elektronicznym. Ekspertcy zwrócili uwagę na wyzwania dla dalszego rozwoju BNPL - związane z ryzykiem nadmiernego zadłużenia i koniecznością równowagi między innowacją a bezpieczeństwem finansowym konsumentów. Kluczem do dalszego sukcesu będzie kontynuowanie prac nad optymalizacją modeli biznesowych oraz wprowadzenie skutecznych, ale ograniczonych regulacji, które zapewnią trwałą i zrównoważoną ewolucję sektora BNPL. Ważne jest również raportowanie i wymiana danych, by każdy uczestnik rynku mógł podejmować decyzje transparentnie, mając wiedzę o wszystkich zobowiązaniach finansowych konsumenta.

Przygotowała Zuzanna Stańska