

D E B I U T Y S T U D E N C K I E

2023

EKONOMIA

pod redakcją

Bożeny Borkowskiej



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2023

Recenzja

Wawrzyniec Michalczyk

Redakcja wydawnicza

Agata Wójcicka-Kołodziej

Korekta

Barbara Łopusiewicz

Skład i łamanie

Małgorzata Myszkowska

Projekt okładki

Beata Dębska

Na okładce wykorzystano zdjęcie z zasobów 123rf

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa

Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0).

Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>



ISBN 978-83-67899-04-8 (wersja papierowa)

ISBN 978-83-67899-05-5 (wersja elektroniczna)

DOI: 10.15611/2023.05.5

Druk i oprawa: TOTEM

Szymon Skowroński

e-mail: 178258@student.ue.wroc.pl

ORCID: 0009-0007-5360-603X

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

„Buy now, pay later” jako nowa usługa na rynku płatności: perspektywy i skutki działania

DOI: 10.15611/2023.05.5.08

JEL Classification: G21, G23, G28

Streszczenie: Usługa „Buy now, pay later” (BNPL) jest nową metodą płatności, która pozwala na zakup produktów oraz usług z odroczonym terminem spłaty. W ostatnim czasie opcja ta zyskuje na popularności wśród konsumentów, szczególnie osób młodszych, ze względu na jej wygodę. Ze względu na rosnący popyt przybywa miejsc, gdzie możliwa jest realizacja zakupów za pomocą BNPL. Perspektywy rozwoju tej usługi są obiecujące, jednakże istnieją również obawy dotyczące potencjalnych skutków jej rozwoju, takie jak nadmierne wydatki i negatywny wpływ na zdolność finansową konsumentów. Celem niniejszej pracy jest scharakteryzowanie usługi „Buy now, pay later”, mając na uwadze perspektywę jej rozwoju i skutki dla konsumentów, sprzedawców oraz stabilności rynku płatności. W pracy podjęto próbę zidentyfikowania korzyści, wyzwań i potencjalnych typów ryzyka związanych z odroczonymi płatnościami oraz oceny ich wpływu na wybory konsumenckie i konkurencyjność rynku.

Słowa kluczowe: „Buy now, pay later”, rynek płatności, FinTech, płatności odroczone

1. Wstęp

Współczesna cyfryzacja oraz rozwój innowacyjnych technologii sprawiają, że pojawiają się coraz nowsze możliwości płacenia za produkty i usługi. Tradycyjne płatności gotówkowe, które dominowały w przeszłości, wraz z postępowaniem technologicznym ustępują miejsca płatnościom bezgotówkowym. Obecnie, na początku trzeciej dekady XXI wieku, szczególny wpływ na trendy w sposobach płatności wywierają przedsiębiorstwa określane mianem FinTech, wykorzystujące innowacyjne rozwiązania w procesach związanych ze świadczeniem usług finansowych. Ich dynamiczny rozwój staje się wyraźnie widoczny, gdy analizujemy preferencje konsumentów dotyczące płatności online na rynku e-commerce. Przelewy elektroniczne tracą popularność na rzecz nowych metod płatności.

Kupujący coraz chętniej korzystają z opcji „Buy now, pay later” (BNPL), ponieważ doskonale wpisuje się ona w nowoczesny, konsumpcyjny model życia. Szczególnie w czasie dużych wyprzedaży, takich jak „Black Friday”, odroczone płatności są jednymi z najchętniej wybieranych sposobów regulowania opłat za zakupy. Możliwość natychmiastowego dokonania zakupu i odłożenia płatności daje docenianą przez wielu elastyczność finansową. Według danych opublikowanych przez PayPal, liczba transakcji zrealizowanych za pomocą odroczonej płatności wzrosła o 400% pod-

czas „czarnego piątku” w 2020 roku (Gray, 2021). To znaczący wskaźnik rosnącej popularności tej metody płatności.

Obecnie coraz więcej podmiotów uznaje potencjał BNPL, a liczba przedsiębiorstw FinTech, platform marketplace czy też banków oferujących tę formę płatności stale wzrasta. Konkurencja w zakresie funkcjonalności odroczonej płatności również nabiera tempa. Za pomocą BNPL możliwy jest już zakup praktycznie wszystkiego, począwszy od elektroniki, a skończywszy na artykułach spożywczych, a nawet na usługach, takich jak opieka zdrowotna czy podróże.

Zgodnie z sondażem przeprowadzonym przez Izbę Gospodarki Elektronicznej, aż 22% użytkowników Internetu w Polsce wyraża zainteresowanie usługą BNPL (Makarenko, 2023). To wyraźny sygnał, że istnieje nadal niezaspokojone zapotrzebowanie na płatności odroczone. Z jednej strony podmioty gospodarcze oferujące produkty i usługi oparte na innowacjach technologicznych, będące nowością na rynku, mogą przejąć część rynku usług finansowych. Z drugiej strony, skala ich ekspansji jest uwarunkowana określonymi przepisami, regulacjami oraz rekomendacjami (Świeszczak, 2019, s. 150). Istotny wpływ na ten rynek ma także stan gospodarki determinowany poziomem inflacji oraz stóp procentowych. Warto zauważyć, że w 2022 roku wartość szwedzkiego przedsiębiorstwa Klarna, do niedawna lidera rynku odroczonej płatności, spadła o 86% (Makarenko, 2023).

Problem perspektyw rozwoju usługi BNPL jest złożony i wymaga uwzględnienia szerokiego spektrum czynników. Ważne jest również zwrócenie uwagi na konsekwencje rozwoju tej metody płatności ze szczególnym naciskiem jej wpływu na rynek usług finansowych oraz trendy w metodach płatności preferowanych przez konsumentów.

Celem artykułu jest scharakteryzowanie usługi BNPL, mając na uwadze perspektywę jej rozwoju i skutki dla konsumentów, sprzedawców oraz stabilności rynku płatności. W pracy wykorzystano analizę literatury i danych statystycznych oraz analizę porównawczą.

2. Charakterystyka „Buy now, pay later”

2.1. Zagadnienia definicyjne

Jednym z głównych zagadnień w analizie i badaniu zjawiska „Buy now, pay later” jest fakt, że termin ten używany jest do opisu szerokiego zakresu usług. Prawdopodobnie każdą formę płatności, która umożliwia nabycie produktu bądź skorzystanie z usługi bez konieczności natychmiastowego uregulowania pełnej kwoty transakcji, można zaklasyfikować do usługi „Kup teraz, zapłać później” (Akana, 2022, s. 3). Ostatecznie termin ten ukształtował się na przełomie pierwszej i drugiej dekady XXI wieku (Akana, 2022, s. 4). „Buy now, pay later”, skrótowo nazywane BNPL, stanowią formę krótkoterminowej pożyczki umożliwiającej konsumentom nabywanie produktów lub usług bez konieczności płacenia w momencie dokonania zakupu, lecz

z rozłożeniem płatności na raty (Alcazar i Bradford, 2021, s. 1). Z tego względu usługi te nazywane są często również płatnościami odroczonymi.

Wśród innych określeń zastępczych wyróżnić można „Point-of-sale installment loans” (Techfunnel, 2022). Innymi podobnymi terminami są „Point-of-sale financing” oraz „POS financing” (Treece i Tarver, 2021). Termin „Point-of-sale” odnosi się do punktu, miejsca, gdzie dochodzi do transakcji sprzedaży. Współczesne rozwiązania w zakresie oprogramowania dla punktów sprzedaży pomagają wdrażać sprzedawcom mobilne punkty sprzedaży, możliwości integracji handlu elektronicznego czy opcje płatności, w tym głównie płatności zbliżeniowe i odroczone.

Według jednej z definicji BNPL, to innowacyjne rozwiązania FinTech, opierające się na „odpowiedzialnym wydawaniu” i stanowiące tańszą alternatywę dla kart kredytowych (Gerrans i in., 2022). Natomiast FinTech, zgodnie z definicją zaproponowaną przez K. Świeszczaka, to sektor, do którego należą przedsiębiorstwa wykorzystujące innowacyjne rozwiązania technologiczne w procesach związanych ze świadczeniem usług finansowych (Świeszczak, 2019, s. 147). Określenie „FinTech” najczęściej reprezentuje powstający rynek w branży bankowości, oferujący alternatywne rozwiązania dla konkretnych instrumentów tej branży. W tym znaczeniu BNPL stanowi alternatywę dla wspomnianych kart kredytowych.

2.2. Sposób funkcjonowania usług „Buy now, pay later”

Operatorzy płatności BNPL to zaawansowane technologicznie firmy, które ponoszą znaczne koszty rozbudowy platformy i infrastruktury. Większość przedsiębiorstw FinTech wykorzystuje zastrzeżone algorytmy, aby zabezpieczyć ryzyko kredytowe klienta, nie ujawniając szczegółów dotyczących kryteriów zatwierdzania (Techfunnel, 2022). W większości transakcji BNPL dostawca FinTech pełni rolę pożyczkodawcy i rekompensuje akceptantowi należną płatność w momencie zawiązania umowy zakupowej. Dostawcy biorą na siebie odpowiedzialność za udzielenie kredytu i odzyskanie płatności od klienta w odroczonym okresie płatności. Jako podmioty przetwarzające płatności i udzielające pożyczek, dostawcy odroczonych płatności akceptują ryzyko niespłacenia zobowiązań przez klienta. W ramach rekompensaty za związane z tym ryzyko, oferują akceptantom rabat od całkowitej kwoty transakcji. Następnie wierzyciel pobiera od klienta raty odpowiadające łącznej cenie zakupu. Głównym źródłem dochodu pożyczkodawcy jest różnica pomiędzy tym, co początkowo zapłacił, a tym, co odzyskał przez cały okres obowiązywania odroczonej płatności (Techfunnel, 2022).

Przed dokonaniem transakcji za pomocą metody BNPL konsument informowany jest o harmonogramie spłaty. Banki i dostawcy technologii FinTech zobowiązani są jasno poinformować klienta z wyprzedzeniem o kwocie, którą będzie musiał uregulować za każdą transakcję, zgodnie z ustalonym cyklem spłat. Usługa ta przypomina różne formy niezabezpieczonych pożyczek konsumenckich lub osobistych, oferując klientom elastyczność finansową i komfort płatności (Techfunnel, 2022).

Korzystanie z BNPL często nie niesie ze sobą konieczności regulowania odsetek ani dodatkowych opłat, lecz zależy to od perspektywy czasowej. Płatności odroczone mogą obejmować zarówno krótki, jak i długi okres. Krótkoterminowe BNPL są zazwyczaj nieoprocentowane, co oznacza możliwość zapłaty w późniejszym terminie, w wielu przypadkach wynoszącym trzydzieści dni, bez konieczności płacenia odsetek (Alcazar i Bradford, 2021, s. 1). Natomiast perspektywa długoterminowa, trwająca często nawet kilkadziesiąt miesięcy, podobnie jak w przypadku innych form pożyczek, zazwyczaj wiąże się z oprocentowaniem (Alcazar i Bradford, 2021, s. 1).

Podstawowy podział pożyczek ratalnych „Point-of-sale” dokonywany jest w dwóch kategoriach, zależnie od sposobu, w jaki oferowane są konsumentom. Część usług BNPL dostępna jest bezpośrednio poprzez przedsiębiorstwa FinTech, które oferują technologie informacyjne w ramach usług finansowych przed dokonaniem zakupu. Drugi rodzaj to pożyczki oferowane za pośrednictwem FinTech lub przedsiębiorstwa finansowego (Alcazar i Bradford, 2021, s. 1). Polega to na współpracy sprzedawców na rynku e-commerce z wymienionymi wyżej podmiotami.

Warto zauważyć, że nie wszystkie produkty mogą być sfinansowane za pomocą BNPL. Przykładowo, niektóre dobra, takie jak metale szlachetne, mogą być wyłączone z tej formy płatności. Dodatkowo, istnieją ograniczenia dotyczące kwoty, jaka może być odroczone przy użyciu tego podejścia, co ogranicza możliwości zakupowe klienta i wprowadza pewną kontrolę nad wydatkami. Z perspektywy konsumentów istotne jest świadome korzystanie z tej formy płatności i rozważne wybieranie produktów oraz usług, które można sfinansować za pomocą BNPL, aby uniknąć nadmiernego zadłużania i zobowiązań finansowych.

2.3. „Buy now, pay later” a inne usługi finansowe

Mimo nowatorskiego podejścia, jakie wprowadzają odroczone płatności, łączy je wiele podobieństw z istniejącymi metodami płatności, w tym z systemem zakupowym „layaway” czy kartami kredytowymi. „Layaway” jest formą umowy zakupowej, w ramach której sprzedawca rezerwuje i przechowuje zakupiony towar dla klienta, który ma z góry ustalony termin na opłacenie całości wartości przedmiotu (CFI Team, 2020). Podobnie jak BNPL, „layaway” umożliwia konsumentom nabycie towaru, na który nie mieliby wystarczających środków, bez konieczności zadłużania się. „Layaway” wiąże się ze stosunkowo niskim ryzykiem zarówno dla klienta, jak i dla sprzedawcy. Konsumenti mogą zostać obciążeni bezzwrotną opłatą za usługę, a w przypadku rezygnacji z zakupu może zostać nałożona opłata za anulowanie transakcji. Dla sprzedawców „layaway” otwiera możliwość sprzedaży, która w innym przypadku mogłaby nie dojść do skutku. Jeżeli jednak klient nie ureguluje pełnej kwoty, wartość towaru może ulec obniżeniu w okresie kredytowania. Chociaż umowy „layaway” wciąż cieszą się popularnością, zainteresowanie tą formą płatności zaczęło maleć. W latach 80. XX wieku ustąpiły miejsca rozwijającym się wówczas kartom kredytowym (Alcazar i Bradford, 2021, s. 2). Obecnie, w związku z rosnącym

zapotrzebowaniem na pożyczki ratalne, sprzedawcy jeszcze bardziej ograniczają dostępność „layaway”.

Odroczone płatności wykazują podobieństwa także do kart kredytowych, które również pozwalają konsumentom na natychmiastowe nabycie produktów z opóźnionym obowiązkiem zapłaty. Warto zauważyć, że obie te metody płatności pozwalają na elastyczne zarządzanie finansami i wybór preferowanej strategii płatniczej zgodnie z indywidualnymi potrzebami oraz możliwościami finansowymi klienta. Karty kredytowe są popularne wśród konsumentów, umożliwiając płatności bezgotówkowe i eliminując potrzebę posiadania gotówki, stanowią również formę zabezpieczenia w przypadku nieoczekiwanych wydatków. Niemniej jednak, uzyskanie karty kredytowej zależy od oceny zdolności kredytowej klienta, a młodsze pokolenia coraz rzadziej decydują się na korzystanie z tej formy płatności w porównaniu z pokoleniami poprzednimi. Zgodnie z danymi zaprezentowanymi przez T. Rossmana, tylko około jedna trzecia pokolenia Z i około połowa pokolenia Milenium posiada obecnie kartę kredytową (Rossman, 2022).

Kwestia zdolności kredytowej ma mniejsze znaczenie w przypadku POS financing, w porównaniu do kart kredytowych. Aby uzyskać zgodę na dokonanie transakcji za pośrednictwem opcji BNPL, większość oferentów wymaga jedynie miękkiej kontroli zdolności kredytowej, która nie ma wpływu na ogólną zdolność kredytową użytkownika (Techfunnel, 2022). Stanowi to kluczowy aspekt szybkości i wygody tej metody płatności. Niektóre odroczone pożyczki mogą być zgłaszane do co najmniej jednej z trzech głównych agencji zajmujących się opracowywaniem raportów kredytowych: Equifax, Experian lub TransUnion (Techfunnel, 2022). Jeśli agencja finansowa udostępni te dane, pożyczka może tymczasowo wpłynąć na ocenę zdolności kredytowej i pojawić się w raportach kredytowych.

Istotną cechą płatności odroczonych jest możliwość uzyskania zgody na tę metodę finansowania, nawet w przypadku wykluczenia z innych opcji pożyczkowych ze względu na niską zdolność kredytową bądź brak historii kredytowej (Lake, 2022). Z drugiej strony, spłata pożyczki BNPL nie przyczyni się do budowy pozytywnej historii kredytowej. Dodatkowo, w sytuacji, gdy klient zdecyduje się na zwrot towaru zakupionego za pośrednictwem tej usługi, możliwe jest otrzymanie zwrotu środków, lecz może to nastąpić z pewnym opóźnieniem, ponieważ sprzedawca musi najpierw powiadomić pożyczkodawcę o zwrocie (Lake, 2022). W międzyczasie może być konieczne kontynuowanie spłacania rat. Niezastosowanie się do tego może skutkować oznaczeniem płatności jako zaległej, co wiąże się z dodatkowymi opłatami i obniżeniem zdolności kredytowej.

3. Perspektywy rozwoju „Buy now, pay later”

Opcja późniejszej zapłaty za produkty i usługi nie jest czymś zupełnie nowym. Od początków istnienia form zakupów podobnych do współczesnych, datowanych na lata 40. XIX wieku, płatności odroczone cieszyły się dużym zainteresowaniem kupu-

jących, którzy mogli rozłożyć płatności na mniejsze raty, oraz sprzedawców, którzy mogli przyciągnąć każdego klienta, niezależnie od posiadanego przez niego budżetu (Gray, 2021). Płatności BNPL w formie, którą znamy dzisiaj, prawdopodobnie pierwszy raz pojawiły się w latach 80. XX wieku, kiedy to domy towarowe, takie jak Nordstrom, wprowadziły tzw. „Private Label Credit Card”, w skrócie PLCC (Techfunnel, 2022). Karta ta przeznaczona jest jedynie do regulowania płatności za towary i usługi oferowane przez wybranego sprzedawcę, włączając w to jego rozbudowaną sieć punktów sprzedaży. PLCC występuje najczęściej w postaci karty przedpłaconej, lecz dostępna jest również w formie karty debetowej lub kredytowej z niewielkim limitem kredytowym (Paybiz, b.d.).

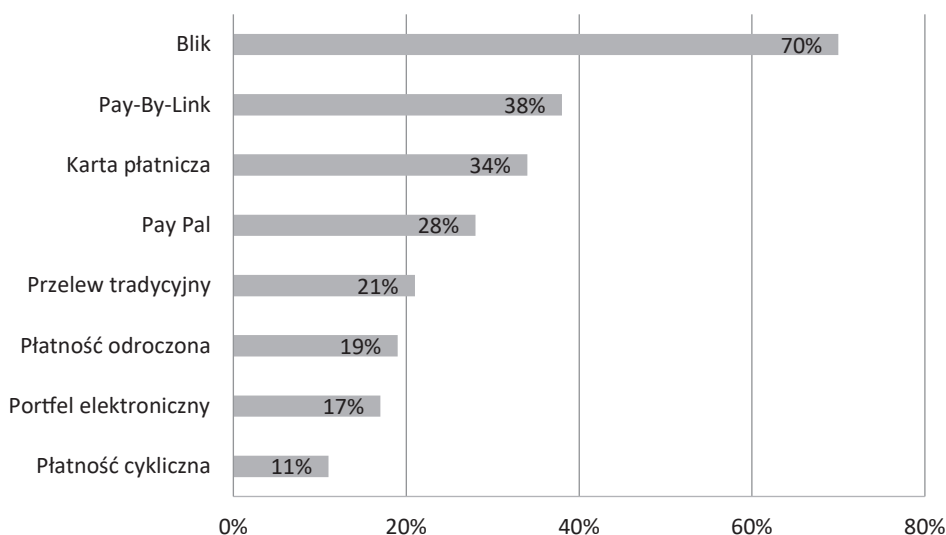
Dzięki swojej elastyczności i wygodzie, płatności odroczone z czasem zaczęły oferować coraz to nowe perspektywy zarówno dla klientów, jak i dla sprzedawców. Początkowo wykorzystywane jedynie przy zakupach internetowych, w końcu znalazły zastosowanie również w sklepach stacjonarnych. Niedawno sprzedawcy detaliczni zaczęli dostrzegać korzyści z oferowania opcji płatności „Kup teraz, zapłać później” w punktach stacjonarnych. W 2020 roku FinTech Afterpay rozszerzył oferowane usługi na sklepy stacjonarne po odniesieniu dużego sukcesu w przestrzeni online (Gray, 2021). Jeden z liderów płatności odroczonej Klarna, nawiązuje na całym świecie współpracę z centrami handlowymi (Gray, 2021). Obecnie finansowanie BNPL obejmuje płatności za różnorodne produkty oraz usługi, w tym najczęściej sprzęt elektroniczny, odzież, obuwie, meble, sprzęt RTV i AGD, a nawet opiekę zdrowotną (Alcazar i Bradford, 2021, s. 1). Większość pożyczek „Kup teraz, zapłać później” waha się w przedziale od 50 do 1000 dolarów i podlega opłatom za zwłokę, jeśli pożyczkobiorca nie ureguluje zobowiązań w wyznaczonym wcześniej terminie (CFPB, 2022).

Gwałtowny wzrost popularności „Point-of-sale financing” w ostatnich latach związany jest głównie z dynamicznym rozwojem rynku e-commerce. Jeszcze w 2017 roku wartość światowego rynku e-commerce, według danych portalu statystycznego Statista, wynosiła 1,45 bln dolarów, by pięć lat później osiągnąć wartość 3,32 bln (Statista, 2023). N. Baird, wiceprezes do spraw innowacji w handlu detalicznym w firmie Aptos, przypisuje nagły wzrost zainteresowania opcją płatności odroczonej niepewności związanej z czasem pandemii COVID-19 (Gray, 2021). Negatywne nastroje wśród społeczeństwa, wynikające z utraty pracy lub obawy przed kolejnymi niespodziewanymi wydarzeniami, które mogłyby przyczynić się do kryzysu gospodarczego, sprawiły, że konsumenci zaczęli doceniać płatności, które oferują elastyczne rozwiązania w przypadku nagłych, nieoczekiwanych zdarzeń.

Obecnie do krajów, gdzie płatności odroczone zyskują największą popularność, należą Szwecja i USA. To właśnie z tych państw pochodzą przedsiębiorstwa FinTech, będące liderami rynku. Prawie każdy obywatel Stanów Zjednoczonych ma określoną ocenę wiarygodności kredytowej, czyli tzw. scoring kredytowy, a większość społeczeństwa posiada nawet kilka kart kredytowych na osobę (Makarenko, 2023). Co więcej, polityka amerykańskiego Banku Centralnego na przestrzeni lat sprawiła,

że dostępny kapitał był stosunkowo tani, zatem koszt świadczenia usług odroczo-nych płatności był relatywnie niski (Makarenko, 2023).

Wyjątkową popularność płatności BNPL na rynku w Szwecji można tłumaczyć głównie zaufaniem do jednego z pionierów usługi BNPL, czyli przedsiębiorstwa Klarna. Natomiast w Polsce w ostatnim czasie rozwijają się nowe usługi BNPL, takie jak Allegro Pay. Niemniej jednak, ta usługa nadal ustępuje popularnością innym formom płatności, na co wskazują wyniki badania przeprowadzonego w 2022 roku przez firmę Tpay. Zgodnie z deklarowanymi przez konsumentów preferencjami w kwestii płatności online, płatność odroczone znalazła się na dalszej pozycji, co zostało zilustrowane na rys. 1.



Rys. 1. Preferowane metody płatności online wśród konsumentów w Polsce w 2022 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania agencji badawczej SW Research na zlecenie Tpay (2022).

Biorąc pod uwagę perspektywy rozwoju rynku BNPL, istotne jest zwrócenie uwagi na rozbieżności dotyczące jego przewidywanej wielkości. Zgodnie z danymi przedstawionymi przez Fortune Business Insights, wartość światowego rynku „Kup teraz, zapłać później” wyniosła w 2022 roku 23,22 mld dolarów (Fortune Business Insights, 2022). Natomiast według szacunków Grand View Research, mowa o wartości 6,13 mld dolarów (Grand View Research, 2022). Różnice te stają się jeszcze bardziej widoczne przy wynikach analiz dotyczących przyszłej wielkości rynku POS financing. Według raportu przygotowanego przez Fortune Business Insights, do 2030 roku wartość tego rynku wzrośnie do 122 mld dolarów (Fortune Business Insights, 2022). Z kolei inna firma zajmująca się analizą danych, GlobalData, zakłada, że do 2030 roku wielkość rynku przekroczy bilion dolarów (GlobalData, 2022). Szacunki

zależne są od zastosowanej metody badawczej. Prognozy Fortune Business Insights oraz Grand View Research obejmują wyłącznie obecne na rynku podmioty FinTech, podczas gdy raport GlobalData uwzględnia dodatkowo wejście na rynek nowych konkurentów. Wskazuje to na jeden z kluczowych trendów rozwoju odroczonej płatności. Istnieje duże prawdopodobieństwo bowiem, że obecni liderzy rynku – Klarna, Zip, Paytm, Afterpay, Affirm czy Laybuy – z czasem stracą swoją dominację na rzecz innych podmiotów, które do tej pory nie zajmowały się płatnościami BNPL (GlobalData, 2023). Wysoki popyt na usługę „Kup teraz, zapłać później” sprawi, że stanie się ona przedmiotem zainteresowania zarówno dla przedsiębiorstw big tech, jak i dużych dostawców usług płatniczych, takich jak Apple, Google czy Mastercard (GlobalData, 2022). To właśnie należące do tej kategorii firmy, PayPal oraz Visa, mogą stać się liderami rynku do 2030 roku (GlobalData, 2022).

Drugą grupą podmiotów, wchodzących dynamicznie na rynek BNPL, są banki, które stopniowo wprowadzają do swojej oferty możliwość płatności odroczonej, będącej formą uproszczonego kredytu konsumenckiego. Różnice między płatnościami BNPL oferowanymi przez bank a przedsiębiorstwo FinTech można zilustrować na przykładzie banku Pekao SA, dostarczającego usługę Raty Pekao, oraz firmy Twisto. Szczegółowe porównanie tych dwóch ofert przedstawiono w tab. 1.

Tabela 1. Porównanie metod płatności – Raty Pekao i Twisto

Raty Pekao	Twisto
Zależność od konta bankowego.	Niezależność od konta bankowego.
Bezpieczeństwo transakcji zależne od wykorzystywanego rozwiązania lub aplikacji bankowej danego podmiotu.	Wysokie bezpieczeństwo transakcji.
Decyzja kredytowa zazwyczaj zapada w kilka minut.	Środki natychmiast trafiają na konto sprzedawcy.
Splacanie pożyczki może trwać od kilku miesięcy do kilku lat.	Splacanie pożyczki trwa 30 dni; jeżeli klient w tym czasie nie ureguluje płatności, okres spłaty wydłuża się do momentu spłacenia całości kwoty.
Dostępne raty marżowe lub raty 0%.	Przy spłacie zobowiązania w terminie 30 dni usługa jest darmowa, po przekroczeniu tego okresu naliczane są odsetki.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Marketer+, 2023).

Optymistyczne prognozy dla rynku usług BNPL nie muszą się spełnić, szczególnie jeżeli uwzględnimy obecną sytuację gospodarczą oraz geopolityczną. Z punktu widzenia teorii ekonomii perspektywy korzyści dla konsumentów wynikających z odroczonej płatności za pośrednictwem produktów kredytowych, takich jak BNPL wydają się niejednoznaczne. Model cyklu życia zakłada, że możliwości wygładzenia konsumpcji przy zerowych kosztach odsetkowych w niewielkim stopniu poprawiają

dobrobyt, szczególnie w warunkach wysokiej inflacji (Guttman-Kenney i in., 2023). V. Makarenko, autor tekstu *Czy popularna opcja zakupów wywoła w Polsce spiralę długów?*, wskazuje, że globalny wzrost stóp procentowych prowadzi do spadku wycen przedsiębiorstw FinTech specjalizujących się w oferowaniu usługi „Kup teraz, zapłać później” (Makarenko, 2023). W lutym 2022 roku spółka Klarna Bank AB ogłosiła, że w ciągu roku jej wycena spadła z 46 mld dolarów do 6,7 mld dolarów (Mukherjee, 2022). Według szwedzkiego startupu technologicznego w tym samym okresie wyceny konkurentów spadły o 80-90% (Mukherjee, 2022). W maju 2022 roku Klarna przeprowadziła redukcję etatów, zwalniając w przybliżeniu 10% pracowników, tłumacząc to koniecznością obniżenia kosztów po kryzysie spowodowanym wysoką inflacją oraz wojną na Ukrainie (Mukherjee, 2022). Dlatego prognozy sugerujące dynamiczny rozwój rynku płatności odroczonych należy traktować z pewnym dystansem. Usługa BNPL będzie z pewnością przyciągać inwestorów, a wraz z upływem czasu wyceny przedsiębiorstw FinTech powrócą do poziomu sprzed kilku lat. Niemniej aktualna sytuacja gospodarcza prawdopodobnie spowolni ich rozwój.

4. Skutki działania usługi „Buy now, pay later”

Oprócz licznych korzyści płynących z korzystania z usługi BNPL, istnieją również pewne zagrożenia dla konsumentów. Odroczone płatności, realizowane za pośrednictwem „Buy now, pay later” lub innych produktów kredytowych, stwarzają możliwość utraty majątku. Osoby o niewielkiej wiedzy na temat finansów lub naiwni konsumenci, skupieni wyłącznie na teraźniejszości, mogą nadmiernie zwiększać konsumpcję (Guttman-Kenney i in., 2023). Zrozumienie mechanizmu funkcjonowania tej formy płatności może pomóc w odpowiednim zaplanowaniu budżetu. Kluczowe jest odpowiednie rozpoznanie warunków spłaty, ponieważ usługa „Kup teraz, zapłać później” nie jest ściśle regulowana, jak w przypadku innych produktów finansowych, w tym kart kredytowych. Warunki te mogą znacznie się różnić. Choć większość płatności w ramach BNPL ma ustalony 30-dniowy termin spłaty, niektóre podmioty wymagają spłaty zobowiązań w formie cotygodniowych rat, podczas gdy inne mogą naliczać opłaty za opóźnienia po miesiącu, kilku miesiącach, a nawet po roku (Lake, 2022). Brak terminowej płatności zgodnie z warunkami umowy może skutkować naliczeniem opłat za zwłokę. Co więcej, historia opóźnień w płatnościach może zostać zgłoszona do biur informacji kredytowej, co z kolei może wpłynąć negatywnie na zdolność kredytową nabywcy usługi. Ważne jest również zwrócenie uwagi na nieograniczone możliwości dokonywania zakupów, nawet przy braku wystarczających środków na koncie. W połączeniu z naliczanymi odsetkami za przekroczenie terminu spłaty usługa BNPL może sprzyjać wzrostowi niewypłacalności konsumentów.

Ograniczona racjonalność konsumentów stwarza ryzyko zaciągania pożyczek, których nie są w stanie spłacić. W kontekście tego zagrożenia POS financing można porównać do tzw. chwilówek – łatwo dostępnych pożyczek pozabankowych, sta-

nowiących atrakcyjną opcję dla osób niespełniających warunków uzyskania kredytu gotówkowego (Serafin, 2021). Ta forma finansowania oferuje więc podobne korzyści jak płatności odroczone, wiąże się jednak z wysokim oprocentowaniem. Biorąc pod uwagę podobieństwa między tymi dwiema usługami finansowymi oraz rosnącą popularność BNPL, można wysunąć tezę, że rozwój usługi BNPL przyczyni się do zmniejszenia finansowania konsumpcji za pomocą pożyczek zaciąganych w pozabankowych przedsiębiorstwach pożyczkowych. Już obecnie w Polsce popyt na płatności „Kup teraz, zapłać później” jest większy niż na pożyczki pozabankowe typu „chwilówki”. Według danych Fundacji Rozwoju Rynku Finansowego (FRRF) oraz firmy CRIF, w lutym 2023 roku pożyczki „Kup teraz, zapłać później” sfinansowały transakcje o wartości 261,4 mln złotych, co jest wartością o 16,3 proc. większą niż w styczniu i aż o 184 proc. większą rok do roku (Business Insider, 2023).

Liczbę klientów korzystających w Polsce z usług BNPL w lutym 2023 roku szacuje się na około 370 tys., podczas gdy z pożyczek pozabankowych skorzystało w tym czasie 326 tys. konsumentów (Business Insider, 2023). Widać więc, że mimo rozwoju POS financing, nadal istnieje zainteresowanie pożyczkami pozabankowymi. Zgodnie z danymi zgromadzonymi przez CRIF, w marcu 2023 roku udzielono pożyczek pozabankowych o łącznej wartości 1,16 mld złotych, co w porównaniu z poprzednim miesiącem oznacza wzrost o 14,4% w ujęciu liczbowym oraz 19,3% w ujęciu wartościowym, a rok do roku odpowiednio o 14,4% i 10,5% (Business Insider, 2023). Można przypuszczać, że ten wzrost dotyczy przede wszystkim pożyczek o dłuższych terminach.

W przyszłości kluczowy wpływ na popyt na analizowane wyżej usługi finansowania zakupów będą miały niedawno wprowadzone bądź planowane do wprowadzenia regulacje. Dnia 6 października 2022 roku uchwalono ustawę mającą na celu przeciwdziałanie lichwie, tzw. ustawę antylichwiarską, która określa m.in. maksymalne kwoty pozaodsetkowe związane z zawarciem umowy pożyczki pieniężnej oraz wprowadza zakaz oferowania klientowi nowej umowy, jeżeli nie spłacił jeszcze poprzedniej pożyczki (Kozłowska i Witwer, 2023). W związku z tym przedsiębiorstwa pożyczkowe nie mogą oferować konsumentowi kolejnej pożyczki, służącej spłaceniu poprzedniej, co może przyczynić się do znacznego spadku udzielanych finansowań.

Kolejne niekorzystne dla rynku pożyczek pozabankowych przepisy planowane są do wejścia w życie na początku 2024 roku. Podmioty udzielające pożyczki będą mogły działać wyłącznie w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółki akcyjnej, w której ustanowiona została rada nadzorcza, a kapitał zakładowy wyniesie co najmniej milion złotych i będzie pokryty w całości wkładami pieniężnymi (Kozłowska i Witwer, 2023). Najistotniejszą zmianą będzie objęcie opisywanych podmiotów nadzorem Komisji Nadzoru Finansowego [KNF] (Kozłowska i Witwer, 2023). Oznacza to dodatkowe obowiązki dla firm pożyczkowych, a także dotkliwe kary za nieprzestrzeganie przepisów, również wysokie kary pieniężne lub wykreślenie z rejestru przedsiębiorstw pożyczkowych. W związku z tym na rynku pożyczek pozabankowych konieczne będzie zapewnienie zgodności z nowymi wymogami oraz

wyeliminowanie ryzyka związanego z naruszeniem ustawy antylichwiarskiej. Na ten moment trudno przewidzieć, jak ustawa wpłynie na kształt rynku, lecz pewne jest, że przyniesie ona sporo wyzwań, co dodatkowo w obliczu konkurencji ze strony innych usług finansowych, takich jak BNPL, zwiastować może spadek zainteresowania pożyczkami pozabankowymi.

Regulacje na rynkach usług finansowych stanowią wyzwanie nie tylko dla podmiotów udzielających „chwilówki”. Rozwój usług BNPL zwrócił uwagę na niedostateczne, w porównaniu do innych produktów kredytowych, uregulowania dotyczące podmiotów udzielających finansowania w formie „Kup teraz, zapłać później”. Od 18 maja 2023 roku obowiązują w Polsce nowe przepisy dotyczące oceny zdolności kredytowej klientów podmiotów pożyczkowych, w tym również usług POS financing (Kisiel, 2023). Przykładowo klienci korzystający z wprowadzonej niedawno usługi Allegro Pay zostali poinformowani o konieczności ponownej weryfikacji zdolności kredytowej klienta oraz wysokości przyznanego limitu. Nowe przepisy szczegółowo określają proces przeprowadzania oceny zdolności kredytowej. Pożyczkodawcy, którzy zdecydują się na naruszenie obowiązku weryfikacji zdolności kredytowej, będą musieli zmierzyć się z dotkliwymi karami. W kontekście BNPL kluczowe jest jednak to, że znaczna część zapisów ustawy nie odnosi się do niskich kosztów finansowania. Jeśli całkowita kwota pożyczki nie przekracza dwukrotności minimalnego wynagrodzenia za pracę, określonego zgodnie z obowiązującym prawem, większość przepisów dotyczących weryfikacji zdolności kredytowej nie ma zastosowania (Kisiel, 2023). Dlatego dla pożyczkodawców oferujących finansowanie w formie BNPL na niskie kwoty transakcji, nowa ustawa nie powinna stanowić zagrożenia. Ważne będzie przede wszystkim uszczelnienie obiegu informacji kredytowej.

5. Zakończenie

Z powyższych rozważań wynika, że wraz z rosnącą popularnością innowacji technologicznych w finansach, rośnie liczba klientów zainteresowanych produktami i usługami, które stanowią alternatywę dla tradycyjnej oferty banków. Usługa „Buy now, pay later” rozwija się dynamicznie na rynku płatności, zdobywając coraz większą popularność wśród konsumentów, sprzedawców, inwestorów, banków czy platform marketplace. Jest to spowodowane specyfiką BNPL, związaną z łatwością i szybkością przeprowadzania operacji finansowych, uproszczonymi procedurami, a także ograniczonymi opłatami i prowizjami.

Jednakże, jak wskazują liczne badania i obserwacje, perspektywy rozwoju tej usługi powinny być rozważane w kontekście aktualnych uwarunkowań ekonomicznych oraz geopolitycznych. Teoria ekonomii wskazuje na ograniczone korzyści płynące z produktów kredytowych, takich jak BNPL, szczególnie w okresach wzmożonej inflacji. Analiza rynku pokazuje, że wzrost stóp procentowych na całym świecie może ograniczyć rozwój startupów technologicznych oraz samej usługi. Kluczowym wyzwaniem dla podmiotów oferujących usługę BNPL będzie odpowiedzialne zarzą-

dzanie ryzykiem finansowym, zwłaszcza w kontekście niepewności gospodarczej, malejącej wartości pieniądza i zmian na rynkach globalnych.

W perspektywie długoterminowej ważne będzie monitorowanie wpływu rozwoju „Kup teraz, zapłać później” na zachowania konsumenckie, stabilność finansową oraz funkcjonowanie rynku. Biorąc pod uwagę obecne zainteresowanie rynkiem odroczonej płatności, należy postawić pytanie o umożliwienie konsumentom refinansowania swojego niezabezpieczonego długu. Z punktu widzenia implikacji teoretycznych, badanie koncepcji BNPL i wyników jej wdrożenia może pogłębić zrozumienie zachowania konsumentów, procesów decyzyjnych i aspektów związanych z zadłużeniem oraz zaciąganiem kredytów.

Podsumowując, trudno w tym momencie stwierdzić, czy najbliższe lata będą okresem gwałtownego rozwoju usługi BNPL. Chociaż BNPL przynosi korzyści zarówno konsumentom, jak i handlowcom, oferty są na tyle nowe, że potencjalne ryzyko może nie zostać jeszcze dobrze poznane. Zaprezentowane wyżej wnioski wskazują na konieczność dalszych badań i obserwacji rozwoju tej metody płatności, aby skutecznie reagować na zmieniające się uwarunkowania społeczne, gospodarcze oraz polityczne.

Literatura

- Akana, T. (2022). *Buy Now, Pay Later: Survey Evidence of Consumer Adoption and Attitudes*. Federal Reserve Bank of Philadelphia. Pobrano z <https://www.philadelphiafed.org/-/media/frbp/assets/consumer-finance/discussion-papers/dp22-02.pdf>
- Alcazar, J. i Bradford, T. (2021). *The Appeal and Proliferation of Buy Now, Pay Later: Consumer and Merchant Perspectives*. Federal Reserve Bank of Kansas City. Pobrano z <https://www.kansascityfed.org/Payments%20Systems%20Research%20Briefings/documents/8504/psrb21alcazarbradford1110.pdf>
- Business Insider. (2023, 8 maja). *Sprzedaż chwilówek znowu rośnie. Także tych nowoczesnych*. Pobrano 29 września 2023 z <https://businessinsider.com.pl/finanse/sprzedaz-chwilowek-znowu-rosnie-takze-tych-nowoczesnych/zrwmsjg>
- CFI Team. (2020). *Layaway*. Pobrano 18 września 2023 z <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/wealth-management/layaway/>
- Consumer Financial Protection Bureau [CFPB]. (2022, 25 września). *CFPB Study Details the Rapid Growth of “Buy Now, Pay Later” Lending*. Pobrano 21 września 2023 z <https://www.consumerfinance.gov/about-us/newsroom/cfpb-study-details-the-rapid-growth-of-buy-now-pay-later-lending/>
- Fortune Business Insights. (2022). *Buy Now Pay Later Market*. Pobrano 21 września 2023 z <https://www.fortunebusinessinsights.com/buy-now-pay-later-market-106408>
- Gerrans, P., Baur, D. G. i Lavagna-Slater, S. (2022). Fintech and Responsibility: Buy-now-pay-later Arrangements. *Australian Journal of Management*, 47(3), 474-502. <https://doi.org/10.1177/03128962211032448>
- GlobalData. (2022, 28 października). *Buy Now Pay Later to surpass \$1 trillion by 2030, says GlobalData*. Pobrano 24 września 2023 z <https://www.globaldata.com/media/thematic-research/buy-now-pay-later-surpass-1-trillion-2030-says-globaldata/>
- GlobalData. (2023, 19 maja). *Buy Now Pay Later (BNPL) Market Size, Share, Trends and Analysis by Spend Category, Region and Segment Forecast To 2026*. Pobrano 21 września 2023 z <https://www.globaldata.com/store/report/buy-now-pay-later-market-analysis/>

- Grand View Research. (2022). *Buy Now Pay Later Market*. Pobrano 21 września 2023 z <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/buy-now-pay-later-market-report>
- Gray, J. (2021, 27 grudnia). *The Evolution of Buy Now, Pay Later*. Pobrano 17 września 2023 z <https://www.retailbrew.com/stories/2021/12/27/the-evolution-of-buy-now-pay-later>
- Guttman-Kenney, B., Firth, C. i Gathergood, J. (2023). Buy Now, Pay Later (BNPL) ...On Your Credit Card. *Journal of Behavioral & Experimental Finance*, (37). <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4001909>
- Kisiel, M. (2023, 8 maja). *Zdolność pod lupą. Na pożyczkobiorców czekają nowe procedury. Co z płatnościami odroczonymi?* Pobrano 30 września 2023 z <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Zmiany-w-zdolnosci-kredytowej-od-18-maja-2023-r-8535384.html>
- Kozłowska, E. G. i Witwer, M. (2023, 12 września). *Instytucje pożyczkowe pod lupą – co zmieniła nowa ustawa antylichwiarska 3.0?* Pobrano 29 września 2023 z https://www.ey.com/pl_pl/miesiac-prawa/ustawa-antylichwiarska
- Lake, R. (2022, 3 marca). *Buy Now, Pay Later (BNPL): What It Is, How It Works, Pros and Cons*. Pobrano 21 września 2023 z <https://www.investopedia.com/buy-now-pay-later-5182291>
- Makarenko, V. (2023, 16 września). *Czy popularna opcja zakupów wywoła w Polsce spiralę długów?* Pobrano 17 września 2023 z <https://wyborcza.pl/Jutronauci/7,165057,30181991,czy-popularna-opcja-zakupow-wywola-w-polsce-spirale-dlugow.html>
- Marketer+. (2023, 22 marca). *Porównanie metod płatności na rynku e-commerce*. Pobrano 24 września 2023 z <https://marketerplus.pl/porownanie-metod-platnosci-na-ryнку-e-commerce/>
- Mukherjee, S. (2022, 11 lipca). *Klarna raises \$800 million as valuation plunges 85% in a year*. Pobrano 27 września 2023 z <https://www.reuters.com/business/finance/klar-nas-valuation-slumps-67-bl-n-with-800-mln-raise-2022-07-11/>
- Paybiz. (b.d.). *Karta private label*. Pobrano 17 września 2023 z <https://paybiz.pl/terminologia/karta-private-label/>
- Rossmann, T. (2022, 4 września). *Do Young Adults Want Credit Cards?* Pobrano 20 września 2023 z <https://www.bankrate.com/finance/credit-cards/playing-your-cards-right-younger-millennials-late-to-the-credit-cards-party/>
- Serafin, A. (2021, 15 grudnia). *Czy to koniec chwilówek? Analiza rynku pożyczek pozabankowych rok do roku*. Pobrano 29 września 2023 z <https://www.money.pl/gospodarka/czy-to-koniec-chwilówek-analiza-rynku-pożyczek-pozabankowych-rok-do-roku-6712055644797664a.html>
- Statista. (2023). *eCommerce – Worldwide*. Pobrano 21 września 2023 z <https://www.statista.com/outlook/dmo/ecommerce/worldwide>
- Świeszczak, K. (2019). Bank a *FinTech* – konkurencja czy współpraca? *Bezpieczny Bank*, 3(76), 146-159. DOI: 10.26354/bb.8.3.76.2019
- Techfunnel. (2022, 25 listopada). *What is Buy Now, Pay Later? A Guide to the Top Fintech Trend for Black Friday*. Pobrano 17 września 2023 z <https://www.techfunnel.com/fintech/buy-now-pay-later-guide/>
- Tpay. (2022). *Jak Polacy lubią płacić online? Konsument 2.0*. Pobrano 24 września 2023 z https://tpay.com/user/assets/files_for_download/jak-polacy-placa-2022.pdf
- Treece, K. i Tarver, J. (2021, 5 maja). *What Is Point-Of-Sale Financing?* Pobrano 17 września 2023 z <https://www.forbes.com/advisor/personal-loans/point-of-sale-financing/>

“Buy Now, Pay Later” as a New Service on the Payments Market: Prospects and Effects of Development

Abstract: The “Buy now, pay later” (BNPL) service is a modern payment method that allows to purchase products and services with deferred repayment. Recently, this option has been gaining popularity among consumers, especially younger people, because of its convenience. Due to the unmet demand,

there are more and more places where it is possible to make purchases using BNPL. The development prospects for this service are promising, but there are also concerns about the potential effects of its development, such as irresponsible spending or a negative impact on consumers' financial capacity. The aim of this work is to characterize the "Buy now, pay later" payment method, considering the prospects for its development and the effects on consumers, sellers, and the stability of the payments market. The work attempts to identify the benefits, challenges and potential risks associated with deferred payments and to assess their impact on consumer behaviour and market competitiveness.

Keywords: "Buy now, pay later", payments market, FinTech, deferred payment