

cashless.pl

Płatności odroczone w Polsce 2021

PARTNER
GŁÓWNY:

VISA

PARTNER
WSPIERAJĄCY:

T **twisto**

Spis treści

Wstęp	3
„Kup teraz, zapłać później”	5
Raport	7
Płatności odroczone czeka eksplozja popularności w polskim e-commerce	29
Pora, by wdrożyć Twisto w Państwa sklepie	33
Allegro Pay, czyli bezproblemowy BNPL na najchętniej odwiedzanej platformie zakupowej w Polsce	35
Omnichannel – nowy kierunek rozwoju płatności odroczone w Polsce	37



Wstęp

Płatności odroczone? Jeden z najsilniejszych trendów w e-commerce początku drugiej dekady XXI wieku

JACEK URYNIUK
REDAKTOR NACZELNY CASHLESS.PL

Płatności elektroniczne to jeden z najważniejszych, jeżeli nie najważniejszy segment nowoczesnych finansów, którym zajmuje się cashless.pl. Co miesiąc trafiają do nas dziesiątki różnych informacji poświęconych tej tematyce, z których redakcja wybiera te najważniejsze i opracowuje artykuły publikowane w serwisie.

Zauważyliśmy, że w ubiegłym roku – szczególnie po wybuchu pandemii – tematem, który zaczął dominować w obszarze płatności elektronicznych, stały się usługi zwane z angielska BNPL (buy now, pay later). Natomiast do dziś nie było próby przedstawienia tej części rynku płatności elektronicznych. Stąd pomysł na stworzenie raportu, który właśnie czytacie.

Celem niniejszego opracowania jest możliwie całościowe i kompleksowe przedstawienie branży płatności odroczonej w Polsce, według stanu jej rozwoju w połowie 2021 r. Ze względu na krótką historię większości przedsiębiorstw działających w tym obszarze charakterystyka i analiza branży są utrudnione. Udało się

nam jednak zdobyć sporo informacji, m.in. dzięki ankietom wypełnionym przez podmioty oferujące płatności odroczone. Chciałbym podziękować tym instytucjom, które odpowiedziały na naszą prośbę o udostępnienie danych.

Podziękowania należą się także partnerom publikacji, bez których nie doszłaby ona do skutku. Dziękuję zatem organizacji Visa, która została partnerem głównym raportu. Partnerami wspierającymi są: Allegro Pay, PayPo i Twisto. Im także dziękuję.

Zapraszam do lektury raportu.



„Kup teraz, zapłać później”

ADRIAN KUROWSKI
DYREKTOR VISA W POLSCE

„Kup teraz, zapłać później” to więcej niż tylko trend. Wraz z postępującą szybko cyfryzacją zmienia się podejście konsumentów do zakupów i płacenia za nie. Szukają elastycznych sposobów na kupowanie tego, co chcą i kiedy chcą – bez konieczności rozbijania skarbonki.

Rozwój płatności ratalnych jest też napędzany przez sprzedawców, którzy potrzebują być konkurencyjni i móc oferować kupującym więcej sposobów płacenia. Kiedy raty są dostępne jako opcja płatności przy kasie, widać wyraźny wzrost średniej wielkości zakupów i wzrost średniego współczynnika konwersji wśród kupujących. Platformy oferujące sprzedaż z odroczoną płatnością w USA rosną 2,5 razy szybciej niż karty kredytowe.¹ Potwierdzają to też przedsiębiorcy – dla 36 proc. z nich możliwość oferowania rozłożenia na raty płatności online jest kluczowym obszarem inwestycji, aby móc sprostać obecnym potrzebom konsumentów.²

Raty to nowy dodatek wśród szybko rozwijających się rozwiązań opartych na technologii cyfrowej, dlatego Visa stworzyła i udostępnia API dla transakcji ratalnych. Jeżeli chodzi o Europę, jest obecnie testowane w Wielkiej Brytanii. Dzięki nim partnerzy Visa mogą stworzyć własne systemy, wybierając okres udzielania pożyczki, oprocentowanie oraz grupę klientów, dla których raty będą dostępne. Visa Installments to rozwiązanie, które przynosi korzyści wszystkim uczestni-

¹ Euromonitor Consulting: Installment Payment Opportunities, kwiecień 2020 (za Visa Back to Business Study)

² Visa Back to Business Study, str. 8

kom ekosystemu: zwiększa możliwości płatności kartami dla konsumentów oraz pomaga sprzedawcom zwiększyć wolumen sprzedaży i wskaźniki konwersji. Jeśli chodzi o instytucje finansowe, to pomaga ono zwiększyć zaangażowanie i lojalność posiadaczy kart oraz tworzy nowe strumienie przychodów. Agentów rozliczeniowych chroni przed erozją wolumenu i stanowi usługę o wartości dodanej, którą mogą oferować sprzedawcom.

Świat ponownie się otwiera po pandemii, a pieniądze przesyła się na coraz to nowsze sposoby, dlatego Visa będąc w samym centrum tego procesu, współpracuje z firmami na całym świecie nad wprowadzeniem rozwiązań typu „kup teraz, zapłać później”. Chcemy współtworzyć przyszłość handlu cyfrowego, a płatności ratalne to jeden z jego istotnych obszarów.

ixsio iunw

report

VISA

T twisto

Najważniejsze wnioski

Choć pierwsze usługi, które można zakwalifikować do płatności odroczonech, pojawiły się na polskim rynku już na początku ubiegłej dekady, to sektor ten wciąż znajduje się na początkowym etapie rozwoju. Świadczyć o tym może m.in. niewielka jeszcze liczba transakcji, młody wiek wielu firm działających w tym obszarze czy ujemne wyniki finansowe dużej części operatorów usług.

Wciąż pojawiają się nowe podmioty oferujące płatności odroczone. Podczas przygotowywania niniejszego raportu zidentyfikowaliśmy kilkanaście firm świadczących takie usługi. Są to zarówno startupy, jak i dojrzałe przedsiębiorstwa, które rozszerzyły swoje portfolio o płatności odroczone, a wśród nich firmy wywodzące się z Polski i z zagranicy. O potencjale branży świadczyć też może szybko rosnąca, choć – jak wspomnieliśmy wyżej – charakteryzująca się jeszcze niską bazą, liczba transakcji. Sygnalizują to przedstawiciele spółek działających na rynku płatności odroczonech.

Z analizy cashless.pl wynika, że pod względem oferty płatności odroczone można podzielić na kierowane do klientów indywidualnych oraz do biznesowych. Większość ofert dotyczy tych pierwszych. W ich przypadku doszło do pewnej standaryzacji usług polegającej na tym, że okres bezkosztowy wynosi zwykle 30 dni, po czym pojawiają się opłaty związane np. z rozłożeniem zadłużenia na raty. Przed upływem tego terminu koszty finansowania ponosi zwykle sprzedawca. Odwrotnie jest w przypadku oferty kierowanej do klienta firmowego, w ramach której koszty pojawiają się zwykle od razu po stronie firmy kupującej.

Charakterystyka płatności odroczonych w Polsce

Płatności odroczone to usługa dla klientów sklepów internetowych. Dzięki niej nie muszą wyłożyć własnych pieniędzy na zakupy w momencie składania zamówienia. Z kolei sprzedawca otrzymuje środki niemal natychmiast, więc od razu może przystąpić do kompletowania i wysyłki paczki. Klient płaci dopiero po kilkudziesięciu dniach. Dzięki temu może bez angażowania swoich środków np. przymierzyć zamówione ubrania czy buty i odesłać je do sprzedawcy, jeśli nie chce ich zatrzymać. Odroczone płatności ułatwiają także rozliczenia zwrotów realizowanych z innych powodów.

Z punktu widzenia właścicieli sklepów internetowych płatności odroczone zwiększają tzw. konwersję, a więc udział klientów finalizujących zakupy udaną transakcją. Dzieje się tak m.in. dzięki wygodnemu procesowi płatniczemu, jaki można zapewnić klientom z przyznaniem wcześniej limitem kredytowym. Opcja skorzystania z płatności odroczonych może też wpływać na wzrost obrotów dzięki zwiększeniu średniej wartości koszyka zakupowego.

Większość dostępnych na rynku usług płatności odroczonych jest darmowa dla kupujących przez wskazany okres. Najczęściej to 30 dni, więc zwrot towarów lub środków za zrealizowane zakupy w tym okresie oznacza, że konsument nie poniesie żadnych kosztów z tytułu skorzystania z płatności odroczonych. Po okresie bezkosztowym należność można rozłożyć na raty. Wówczas pojawiają się odsetki wynoszące zwykle maksimum dopuszczalne przez prawo – obecnie to ok. 7 proc. w skali roku.

Koszty płatności odroczonych pojawiają się natomiast po stronie właścicieli sklepów internetowych. Większość dostawców tej usługi zastrzega, że zależą one od wielkości sklepów, branży, w jakiej działają, i innych czynników, często indywidualnych. Niemniej część usługodawców ujawnia wysokość prowizji, podając jej maksymalny pułap. Na przykład dla współpracujących z Klarną merchantów jest to nie więcej niż 2,99 proc. plus 50 groszy od każdej transakcji z wykorzystaniem płatności odroczonych.

Z badania Krajowego Rejestru Długów i firmy Easy Check wynika, że już blisko 47 proc. Polaków słyszało o płatnościach odroczonych. Najczęściej są to osoby w wieku między 45 a 64 rokiem życia. Jednak najchętniej chcą skorzystać z takiej usługi klienci młodszy, w wieku między 35 a 44 lata. Natomiast badanie firmy Blue Media „Finanse i zwyczaje finansowe Polaków w czasie pandemii 2021” wykazało, że z odroczonych płatności korzysta już 5 proc. wszystkich osób kupują-

cych w sieci. Częściej sięgają po nie mężczyźni (7 proc. ankietowanych) niż kobiety (3 proc.). Przeważnie robią zakupy w ten sposób młode osoby w wieku 18-35 lat (7 proc. wskazań w tej grupie wiekowej), a najrzadziej osoby powyżej 55. roku życia (3 proc.).

Na szczególną uwagę zasługują oferty płatności odroczonych dla firm. O ile w przypadku klientów indywidualnych powody skorzystania z tej formy płatności bywają pozafinansowe, a więc np. chęć zmierzenia ubrania przed zakupem, to w przypadku firm motywacja jest głównie właśnie finansowa. Bywa, że klienci traktują transakcję BNPL nie jako sposób sfinansowania konkretnego zakupu, tylko jako element szerszej strategii zapewnienia sobie płynności.

after

trio

VISA

T twisto

OFERTA PŁATNOŚCI ODROCZONYCH W POLSCE



Aiqlabs

NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE

Adres: ul. Staniewicka 12, Warszawa

Osoba zarządzająca: Piotr Siwec

Data startu w Polsce: III kw. 2020 r.

Liczba zatrudnionych: 50

Liczba transakcji zrealizowanych w 2020 r.: 30 tys.

Przychody za 2020 r.: 23,6 mln zł

Wynik netto za 2020 r.: strata 3,9 mln zł

Liczba dni bezkosztowego odroczenia: 30

Koszt obsługi zadłużenia po terminie: 1,75-4 proc.

Koszt obsługi dla sklepu: b.d.

Liczba obsługiwanych sklepów: 100

OPIS

Aiqlabs to firma działająca na polskim rynku od kilku lat. Posiada w swoim portfelu kilka marek, m.in. firmę pożyczkową Supergrosz. Pożyczki Supergrosz są dostępne na przykład na platformie fintechu Bancovo. Natomiast z ofertą płatności odroczonej Aiqlabs wystartowało jesienią 2020 r. i do tej pory udało się mu wprowadzić usługę do ok. 100 sklepów internetowych.



Allegro Pay

NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE

Adres: ul. Grunwaldzka 182, Poznań

Osoba zarządzająca: Rafał Czernik

Data startu w Polsce: III kw. 2020 r.

Liczba zatrudnionych: 100

Liczba transakcji zrealizowanych w 2020 r.: b.d.

Przychody za 2020 r.: 6,8 mln zł

Wynik netto za 2020 r.: strata 5,6 mln zł

Liczba dni bezkosztowego odroczenia: 30

Koszt obsługi zadłużenia po terminie: 7,2 proc.

Koszt obsługi dla sklepu: b.d.

Liczba obsługiwanych sklepów: 117 tys.

OPIS

Allegro Pay to spółka powstała z przekształcenia przejętej przez Allegro platformy FinAi. FinAi był polskim startupem fintechowym, który zbudował i w połowie 2018 r. uruchomił internetowy serwis i aplikację mobilną do sprzedaży kredytów bankowych. Okazało się jednak, że ten model biznesowy nie sprawdził się. Zresztą inne firmy oferujące podobne rozwiązania, obecne wówczas na polskim rynku, również przeżywały swoje kłopoty. We wrześniu 2019 r. FinAi poinformował o zakończeniu sprzedaży kredytów, a kilka miesięcy później pochwalił się pozyskaniem nowego inwestora, którym została firma Allegro. Ta przemianowała spółkę na Allegro Pay, a jej zespół skoncentrował się na

OFERTA PŁATNOŚCI ODROCZONYCH W POLSCE

przystosowaniu opracowanej przez siebie technologii do potrzeb platformy e-commerce i usług płatności odroczone. Te wystartowały pilotażowo w połowie ubiegłego roku, a w I poł. bieżącego roku klienci zapłacili za pomocą Allegro Pay za zakupy o wartości 0,5 mld zł.



Comfino (Comperia)

NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE

Adres: ul. Konstruktorska 13, Warszawa
Osoba zarządzająca: Wojciech Małek
Data startu w Polsce: III kw. 2021 r.
Liczba zatrudnionych: 56
Liczba transakcji zrealizowanych w 2020 r.: b.d.
Przychody za 2020 r.: 23,6 mln zł
Wynik netto za 2020 r.: 1,2 mln zł
Liczba dni bezkosztowego odroczenia: 30
Koszt obsługi zadłużenia po terminie: 11,2 proc.
Koszt obsługi dla sklepu: b.d.
Liczba obsługiwanych sklepów: b.d.

OPIS

Comfino to platforma nazywana przez Comperię marketplacem płatności internetowych. Dostępne tu są wszelkie rozwiązania ułatwiające płatności oraz finansowanie zakupów internetowych. Jednym z takich rozwiązań są płatności odroczone realizowane przy współpracy z innym fin-temchem obsługującym klientów z Polski, czyli Twisto. Comperia udostępniła szerzej platformę Comfino w wakacje 2021 r.



F-pay (Faktoria)

NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE

Adres: ul. Wołoska 24, Warszawa
Osoba zarządzająca: Paweł Tomala
Data startu w Polsce: III kw. 2021 r.
Liczba zatrudnionych: 100
Liczba transakcji zrealizowanych w 2020 r.: b.d.
Przychody za 2020 r.: 36,2 mln zł
Wynik netto za 2020 r.: strata 7,5 mln zł
Liczba dni bezkosztowego odroczenia: 60
Koszt obsługi zadłużenia po terminie: odsetki za opóźnienie
Koszt obsługi dla sklepu: 0-3 proc.
Liczba obsługiwanych sklepów: b.d.

OPIS

Faktoria to spółka należąca do Nest Banku. Od dłuższego czasu specjalizowała się w usługach faktoringowych. Natomiast w II poł. 2021 r. w jej ofercie pojawiła się usługa F-pay, czyli płatności odroczone kierowane do klientów biznesowych. Pierwszych integracji ze sklepami spółka spodziewa się jeszcze w tym roku.

OFERTA PŁATNOŚCI ODROCZONYCH W POLSCE

Klarna.

Klarna

NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE

Adres: ul. Prosta 20, Warszawa

Osoba zarządzająca: Sebastian Siemiatkowski

Data startu w Polsce: III kw. 2021 r.

Liczba zatrudnionych: 3,8 tys.

Liczba transakcji zrealizowanych w 2020 r.: 0

Przychody za 2020 r.: b.d.

Wynik netto za 2020 r.: b.d.

Liczba dni bezkosztowego odroczenia: 30

Koszt obsługi zadłużenia po terminie: 0 zł

Koszt obsługi dla sklepu: do 2,99 proc. plus
50 groszy od transakcji

Liczba obsługiwanych sklepów: 6

OPIS

Klarna to jeden ze światowych prekursorów płatności odroczonej. Spółka powstała w 2005 r., a jednym z jej założycieli był pochodzący z Polski Sebastian Siemiatkowski. Startup rozwijał się początkowo na szwedzkim rynku, stopniowo wychodząc za granicę. W firmę zdecydowała się zainwestować m.in. Visa. Klarna jest obecnie określana mianem najcenniejszego europejskiego fintechu, której wycenę mierzy się w dziesiątkach miliardów dolarów. Od niedawna firma posiada licencję bankową, a w sierpniu 2021 r. zadebiutowała z płatnościami odroczonymi na polskim rynku, wprowadzając je do sklepu H&M. Wcześniej była obecna w Polsce za pośrednictwem przejętego kilka lat temu

niemieckiego Sofortu, który oferuje sklepom e-commerce płatności bezpośrednie z rachunków bankowych.



Mokka (Revo Technologies)

NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE

Adres: ul. Grzybowska 2/29, Warszawa

Osoba zarządzająca: Marek Biernacki

Data startu w Polsce: IV kw. 2018 r.

Liczba zatrudnionych: 18

Liczba transakcji zrealizowanych w 2020 r.: b.d.

Przychody za 2020 r.: b.d.

Wynik netto za 2020 r.: b.d.

Liczba dni bezkosztowego odroczenia: 30

Koszt obsługi zadłużenia po terminie: b.d.

Koszt obsługi dla sklepu: b.d.

Liczba obsługiwanych sklepów: 179

OPIS

Mokka to nowa na polskim rynku marka płatności odroczonej, oferowanych przez firmę Revo Technologies. Usługa działa w oparciu o zasadę limitu odnawialnego, przyznawanego przez firmę w trakcie zakupów. Co ciekawe z rozwiązania Mokka można korzystać nie tylko w sklepach internetowych, ale także i stacjonarnych. Firma wywodzi się z rynku rosyjskiego, a działa w kilku europejskich krajach.

OFERTA PŁATNOŚCI ODROCZONYCH W POLSCE



P24Now (PayPro)

NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE

Adres: ul. Kanclerska 15, Poznań

Osoba zarządzająca: Jacek Kinecki

Data startu w Polsce: II kw. 2021 r.

Liczba zatrudnionych: 250

Liczba transakcji zrealizowanych w 2020 r.: b.d.

Przychody za 2020 r.: b.d.

Wynik netto za 2020 r.: b.d.

Liczba dni bezkosztowego odroczenia: 54

Koszt obsługi zadłużenia po terminie: 7,2 proc.

Koszt obsługi dla sklepu: bezpłatnie

Liczba obsługiwanych sklepów: ok. 20 tys.

OPIS

P24Now to usługa wprowadzona kilka miesięcy temu przez operatora serwisu Przelewy24 (spółka PayPro), przy współpracy z Santander Consumer Bankiem. Wcześniej Przelewy24 kooperowały w zakresie płatności odroczonech z fintechem PayPo. Usługa P24Now jest oferowana sklepom internetowym, które korzystają z bramki płatniczej Przelewy24.



PayPo

NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE

Adres: ul. Domaniewska 37, Warszawa

Osoba zarządzająca: Radosław Nawrocki

Data startu w Polsce: I kw. 2017 r.

Liczba zatrudnionych: 74

Liczba transakcji zrealizowanych w 2020 r.: 3,1 mln

Przychody za 2020 r.: 20,5 mln zł

Wynik netto za 2020 r.: strata 0,2 mln zł

Liczba dni bezkosztowego odroczenia: 30

Koszt obsługi zadłużenia po terminie: 0-15 proc.

Koszt obsługi dla sklepu: do 2,49 proc.

Liczba obsługiwanych sklepów: ponad 5 tys.

OPIS

PayPo to polski fintech, który wśród swoich właścicieli miał m.in. Alior Bank. Instytucja kilka miesięcy temu zdecydowała jednak o zakończeniu tej inwestycji. PayPo rozwijało się w oparciu o współpracę m.in. z Allegro i serwisem Przelewy24. Chwali się szybkim wzrostem liczby transakcji, a z danych finansowych wynika, że spółka jest bliska osiągnięcia dodatniego wyniku finansowego.

OFERTA PŁATNOŚCI ODROZONYCH W POLSCE



Paytree

NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE

Adres: ul. Polanki 19, Gdańsk

Osoba zarządzająca: Bartłomiej Garczyk

Data startu w Polsce: prawdopodobnie 2022 r.

Liczba zatrudnionych: 8

Liczba transakcji zrealizowanych w 2020 r.: 0

Przychody za 2020 r.: 10 mln zł

Wynik netto za 2020 r.: strata 0,4 mln zł

Liczba dni bezkosztowego odroczenia: b.d.

Koszt obsługi zadłużenia po terminie: b.d.

Koszt obsługi dla sklepu: b.d.

Liczba obsługiwanych sklepów: b.d.

OPIS

Paytree to startup powstały w 2020 r. Oferuje m.in. pożyczki internetowe. Niedawno pozyskał inwestora w postaci trójmiejskiej firmy Blue Media. Aktualnie pracuje nad produktem określanym mianem Payka. Payka ma być narzędziem do płatności odroczonej za stałe rachunki domowe, np. z tytułu dostawy energii elektrycznej, gazu czy telewizji kablowej. Na razie nie są znane żadne szczegóły dotyczące tej oferty. Natomiast można domniemywać, że z racji inwestycji w spółkę przez Blue Media Payka może być usługą, która trafi do użytkowników platformy Rachuneo. To marka należąca do firmy Polskie Aplikacje Transakcyjne, która wśród swoich udziałowców również ma Blue Media.



PragmaGO

NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE

Adres: ul. Brynowska 72, Katowice

Osoba zarządzająca: Tomasz Boduszek

Data startu w Polsce: b.d.

Liczba zatrudnionych: b.d.

Liczba transakcji zrealizowanych w 2020 r.: b.d.

Przychody za 2020 r.: 24,4 mln zł

Wynik netto za 2020 r.: 0,8 mln zł

Liczba dni bezkosztowego odroczenia: b.d.

Koszt obsługi zadłużenia po terminie: b.d.

Koszt obsługi dla sklepu: b.d.

Liczba obsługiwanych sklepów: b.d.

OPIS

PragmaGO jest firmą faktoringową. W ramach świadczonych przez siebie usług oferuje także płatności odroczone dla klientów biznesowych. Jest m.in. operatorem dostarczającym finansowanie klientom kupującym na platformie Allegro Biznes.

OFERTA PŁATNOŚCI ODROCZONYCH W POLSCE



Smartney Pay

NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE

Adres: ul. Krakowiaków 46, Warszawa

Osoba zarządzająca: Katarzyna Jóźwik, Stephane Tanter

Data startu w Polsce: I kw. 2021 r.

Liczba zatrudnionych: 60

Liczba transakcji zrealizowanych w 2020 r.: b.d.

Przychody za 2020 r.: 47 mln zł

Wynik netto za 2020 r.: b.d.

Liczba dni bezkosztowego odroczenia: 30

Koszt obsługi zadłużenia po terminie: 1,37 zł
miesięcznie za każde 100 zł

Koszt obsługi dla sklepu: negocjowane
indywidualnie

Liczba obsługiwanych sklepów: 792

OPIS

Smartney jest firmą pożyczkową i należy do francuskiego Oney Banku. Smartney Pay to usługa płatności odroczone, oferowana przez tę firmę przy współpracy z trójmiejską spółką Blue Media. Korzystać z niej mogą klienci sklepów, w których płatności są obsługiwane przez BM. Smartney Pay pod koniec ubiegłego roku wszedł w fazę testów.



TryPay

NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE

Adres: ul. Świętego Mikołaja 8-11, Wrocław

Osoba zarządzająca: Jarosław Olejarsz

Data startu w Polsce: IV kw. 2021 r.

Liczba zatrudnionych: 35

Liczba transakcji zrealizowanych w 2020 r.: b.d.

Przychody za 2020 r.: 2,3 mln zł

Wynik netto za 2020 r.: strata 66 tys. zł

Liczba dni bezkosztowego odroczenia: 15

Koszt obsługi zadłużenia po terminie: od 3 do 15
proc.

Koszt obsługi dla sklepu: 0 zł

Liczba obsługiwanych sklepów: b.d.

OPIS

TryPay to krajowa instytucja płatnicza, która wcześniej funkcjonowała na rynku pod marką Profeskasa i zajmowała się obsługą punktów opłat rachunków. Po zmianie nazwy spółka wprowadziła też do oferty nowe usługi, w tym właśnie płatności odroczone. Obecnie trwają testy, a komercyjne wdrożenie planowane jest na IV kw. bieżącego roku. W odróżnieniu od większości instytucji oferujących odroczone płatności TryPay będzie obsługiwać tylko podmioty gospodarcze.

OFERTA PŁATNOŚCI ODROCZONYCH W POLSCE



Twisto

NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE

Adres: ul. Zgoda 3, Warszawa

Osoba zarządzająca: Adam Miziołek

Data startu w Polsce: IV kw. 2019 r.

Liczba zatrudnionych: 27

Liczba transakcji zrealizowanych w 2020 r.: 13 mln

Przychody za 2020 r.: 3,8 mln zł

Wynik netto za 2020 r.: strata 20,1 mln zł

Liczba dni bezkosztowego odroczenia: 30 lub 45
dla zarejestrowanych klientów

Koszt obsługi zadłużenia po terminie: 11,2 proc.
w skali roku

Koszt obsługi dla sklepu: b.d.

Liczba obsługiwanych sklepów: ponad 30 tys.

nio. W ofercie Twisto znajdują się bowiem m.in. karty płatnicze (wirtualne i plastikowe), które można dodawać do Apple Pay i Google Pay oraz korzystać za ich pomocą z kredytu na zakupy. W 2021 r. Twisto zyskało potężnego inwestora strategicznego, czyli Zip, który do końca bieżącego roku ma przejąć całość udziałów w Twisto za ok. 89 mln euro.

OPIS

Wywodząca się z Czech firma Twisto jest jednym z pierwszych fintechów oferujących w Polsce płatności odroczone. Silną pozycję na polskim rynku zawdzięcza m.in. partnerstwu z bankiem ING, który w przeszłości zdecydował się zainwestować w czeski startup. Jego produkt udostępniono m.in. klientom firmowym korzystającym z usług imoje, czyli bramki do płatności internetowych, oferowanej przez ING Bank Śląski. W odróżnieniu od większości podmiotów reprezentujących branżę BNPL, Twisto proponuje swoje usługi klientom indywidualnym nie tylko za pośrednictwem współpracujących z nim sklepów, ale także bezpośred-

bonjour

report

VISA

T twisto

Analiza

Przychody i wynik netto

Analiza sytuacji finansowej firm z branży płatności odroczonej nie jest łatwa. Większość z nich prowadzi tego typu działalność od niedawna, w związku z czym w wielu przypadkach nie są jeszcze dostępne dane finansowe dotyczące okresu po uruchomieniu usługi. Z tego wynika też drugie utrudnienie – ze względu na początkowy etap rozwoju usługi firmy notują niskie przychody oraz ujemny wynik finansowy, czym nie chcą się chwalić. Zaś w Krajowym Rejestrze Sądowym nie opublikowano jeszcze wszystkich sprawozdań finansowych za ubiegły rok. Wreszcie trzeci czynnik utrudniający analizę polega na tym, że duża część przedstawicieli sektora BNPL prowadzi także inną działalność, np. pożyczkową. W związku z tym nie wiadomo, jaką część przychodów i zysków generują płatności odroczone. Mamy nadzieję, że w kolejnych latach, gdy nasze badania będziemy kontynuować, przynajmniej część z tych czynników zostanie wyeliminowanych.

W związku z powyższym naszą analizę finansową branży płatności odroczonej musieliśmy ograniczyć do przychodów oraz wyniku netto. Przy czym po-
dzieliliśmy ją na dwie części: pierwszą, dotyczącą stricte przedstawicieli sektora BNPL (firmy, dla których płatności odroczone są działalnością przeważającą), oraz drugą, dotyczącą wszystkich spółek oferujących BNPL.

WYNIKI FINANSOWE ZA 2020 R. (W MLN)

	Przychody	Wynik netto
Branża stricte BNPL	31.1	-25.9
Wszystkie firmy oferujące BNPL	198.2	-35.8

Jeśli chodzi o firmy specjalizujące się w płatnościach odroczonech (analizą objęto trzy instytucje), to ich przychody nie pokrywają kosztów, a strata netto w 2020 r. sięgnęła ok. 26 mln zł. Świadczyć to może o wciąż wysokich nakładach inwestycyjnych realizowanych przez poszczególne instytucje i skali działania, która musi w przyszłości wzrosnąć, aby pokryć dotychczasowe wydatki. Co ciekawe stratę netto wygenerowały za ubiegły rok wszystkie podmioty oferujące płatności odroczone (dane finansowe uzyskaliśmy dla dziewięciu firm). Wpływ na to miał m.in. fakt, że wiele z nich działa w branży pożyczkowej, która m.in. ze względu na pandemiczne limity oprocentowania i prowizji przeżywała ciężkie chwile.

Liczba transakcji

Podobnie jak w przypadku sytuacji ekonomicznej, tak i analiza liczby transakcji na rynku płatności odroczonech jest utrudniona. Większość podmiotów w branży w ubiegłym roku nie prowadziła jeszcze działalności w ramach BNPL. Inne niewiele wcześniej wprowadziły na rynek swoje usługi, więc ich statystyki były na tyle skromne, że firmy nie zdecydowały się ich upublicznić. Wyjątki są trzy. To Aiqlabs, PayPo oraz Twisto. Firmy te w ubiegłym roku obsłużyły razem ponad 16 mln transakcji, z czego najwięcej Twisto – ok. 13 mln. PayPo deklaruje przeprowadzenie ponad 3 mln transakcji, a Aiqlabs – ok. 30 tys. Liczymy, że w przyszłym roku ujawnionych danych będzie więcej. Zwłaszcza że w najbliższym czasie wynikami prawdopodobnie zacznie chwalić się Allegro Pay. Spółka właśnie rozszerzyła dostęp do płatności odroczonech na wszystkich klientów Allegro. Deklaruje, że w I poł. bieżącego roku udzieliła finansowania na kwotę 0,5 mld zł. Na razie nie podaje, z jaką liczbą transakcji to się wiąże.

LICZBA PŁATNOŚCI ODROCZONYCH W 2020 R.

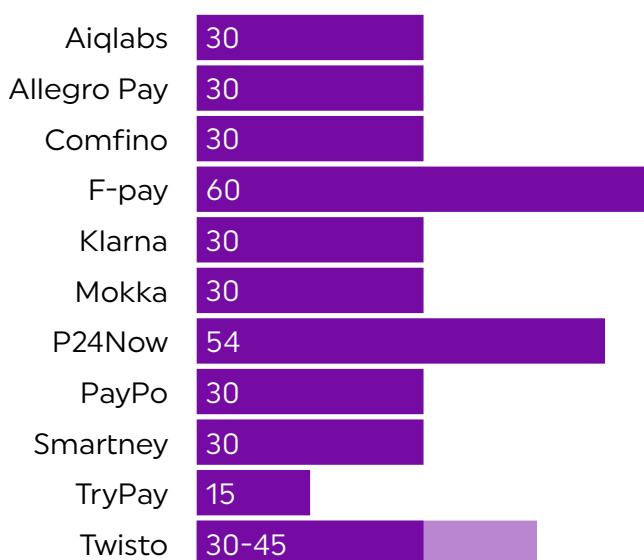
Aiqlabs	30 tys.
PayPo	3,1 mln
Twisto	13 mln
Razem	16,1 mln

Długość okresu bezkosztowego odroczenia

Pod względem liczby dni bezpłatnego, z punktu widzenia kupującego, odroczenia ukształtował się rynkowy standard. Zgodnie z nim płatności są odraczane na 30 dni. Taki okres oferuje osiem na 13 firm, podlegających analizie cashless.pl.

Do wyjątków należy Twisto, które podaje, że wybranym klientom odracza płatność nawet na 45 dni, oraz operator usługi P24Now, który deklaruje odroczenie aż na 54 dni. Wyjątkiem jest także firma TryPay, która obsługuje podmioty gospodarcze i odracza płatności na 15 dni. Z kolei w PragmaGO, która obsługuje płatności odroczone na platformie Allegro Biznes (oferty dla firm), standardowe odroczenie może sięgać nawet 60 dni, ale od początku wiąże się z kosztami. Podobnie wygląda to w ofercie F-pay, z tym że spółka dopuszcza możliwość pokrycia kosztów transakcji przez sklep internetowy.

LICZBA DNI BEZKOSZTOWEGO ODROCZENIA PŁATNOŚCI



Koszty dla kupujących

Większość instytucji oferujących płatności odroczone klientom indywidualnym umożliwia im korzystanie z nich bezpłatnie w określonym przedziale czasowym, jak już wcześniej wspomnieliśmy, wynoszącym przeważnie 30 dni. W przypadku ofert dla klientów biznesowych okres bezkosztowy jest krótszy albo w ogóle nie występuje. Jeżeli po zakończeniu okresu bezkosztowego klient chce skorzystać z dalszego finansowania, zazwyczaj może rozłożyć płatność na kilka rat. W tej sytuacji często pojawiają się już koszty tego finansowania i w większości przypadków wynoszą ponad 7,2 proc. w skali roku, czyli tyle, ile wynosi maksymalny limit oprocentowania określony przez polskie prawo. Mogą pojawiać się także dodatkowe opłaty i prowizje związane z przedłużeniem okresu kredytowania.

Koszty dla handlowców

Tu, podobnie jak w przypadku kosztów stojących po stronie kupujących, także występują różnice w ofertach kierowanych do klientów indywidualnych i biznesowych. Jeśli chodzi o tych drugich, zazwyczaj kosztów nie ma, tzn. za możliwość skorzystania z odroczenia płatności płaci kupujący. Jeśli zaś chodzi o oferty kierowane do klientów indywidualnych, to sprzedający pokrywają przede wszystkim koszty obsługi zadłużenia w pierwszym okresie, bezodsetkowym dla kupujących. Wysokość tych kosztów bywa różna, jednak większość analizowanych przez nas firm unika podawania informacji na ten temat.

I tu są jednak wyjątki. Wśród nich znalazł się operator usługi P24Now, który deklaruje, że po stronie sprzedawcy tych kosztów nie ma wcale. W przypadku PayPo koszt określono na poziomie nie wyższym niż 2,49 proc. Z kolei Klarna deklaruje, że jest to nie więcej niż 2,99 proc. plus 50 groszy od każdej transakcji.

Płeć osób zarządzających

Serwis cashless.pl od dłuższego czasu podnosi problem równouprawnienia zawodowego płci. Staramy się więc pokazywać udział kobiet w zarządach opisywanych przez nas firm. Zbadaliśmy to także w branży płatności odroczonej. Wyniki tej analizy nie są jednak optymistyczne. Zdecydowaną większością instytucji z sektora BNPL kierują panowie, a na samym szczycie władz tych firm w Polsce zasiada tylko jedna kobieta.

PŁEĆ OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH FIRMAMI OFERUJĄCYMI BNPL



pirates

travels

VISA

T twisto

Historia płatności odroczonych w Polsce

2005

W Szwecji trzech młodzi przedsiębiorcy, w tym pochodzący z Polski Sebastian Siemiątkowski, zakładają firmę Klarna, specjalizującą się w ułatwianiu płatności za zakupy internetowe. Wkrótce usługi te będą nazywane płatnościami odroczonymi.

2013

Wywodząca się z Finlandii firma Ferratum uruchamia na polskim rynku odroczone płatności pod nazwą FerBuy. Pozwalają na odłożenie należności za zakupy internetowe na 14 dni. Początkowo trzeba było za usługę płacić. Później stała się ona bezpłatna dla konsumentów.

Prace nad swoim rozwiązaniem do płatności odroczonych rozpoczyna czeski startup Twisto. Za szybką ocenę wiarygodności finansowej klienta realizującego zakupy internetowe ma odpowiadać algorytm Nikita.

2016

Koniec usługi FerBuy. Jak wkrótce się okaże, firma wprowadzając odroczone płatności, wyprzedziła swoje czasy. Klienci, a także właściciele sklepów internetowych, nie byli jeszcze gotowi i nie widzieli potrzeby korzystania z takiej usługi. Nie bez znaczenia w decyzji o wycofaniu FerBuy były zapewne koszty fraudów.

2017

Usługi odroczonych płatności uruchamia pierwszy polski gracz w tej branży, czyli PayPo. PayPo to fintech, w który później zainwestuje Alior, a jego oferta będzie dostępna na platformie Allegro oraz dla klientów internetowej bramki płatniczej Przelewy24.

Ważna runda inwestycyjna Twisto. W spółkę inwestuje kilka dużych firm, w tym przede wszystkim holenderska Grupa ING. Wkrótce powstanie polska spółka Twisto, a oferta startupu zostanie wprowadzona do internetowej bramki płatniczej budowanej przez ING Bank Śląski, czyli imoje.

Jesienią tego roku płatności odroczone pojawiły się w ofercie bramki płatniczej PayU. Usługa powstała przy współpracy z niemieckim fintechem Kreditech, przemianowanym później na Monedo. PayU zdecydowało się zainwestować w Kreditech. Niestety spółka jesienią 2020 r. złożyła wniosek o upadłość, a PayU w dziedzinie płatności odroczonej nawiązało współpracę z Twisto.

2018

Na polskim rynku debiutuje bramka płatnicza imoje, oferowana przez ING Bank Śląski. To pierwsza bankowa bramka do płatności za zakupy internetowe w Polsce. Jedną z metod płatniczych dostępnych w imoje są płatności odroczone Twisto.

2020

Pilotaż płatności odroczonej uruchamia Allegro Pay. Spółka powstała z przekształcenia polskiego fintechu FinAi. Oferta Allegro Pay dostępna jest dla pierwszych klientów kupujących na platformie Allegro.

2021

Czeski fintech Twisto, działający także na polskim rynku płatności odroczonej, zostaje przejęty przez australijskiego potentata w branży, czyli Zip.

W Polsce uruchamia swoje usługi światowy gigant w dziedzinie płatności odroczonej, Klarna, która na rodzimym, szwedzkim rynku wystartowała w 2005 r. Pierwszym sklepem, w którym dostępne są płatności odroczone Klarny, jest H&M. Serwis cashless.pl publikuje pierwszy raport na temat płatności odroczonej w Polsce. Opracowanie będzie miało charakter cykliczny i będzie rozwijane w kolejnych latach.

Metodyka

Raport powstał na podstawie ankiet rozesłanych do wszystkich, zidentyfikowanych przez analityków cashless.pl, przedstawicieli branży odroczonej płatności w Polsce. Niekiedy dane uzupełniono o informacje z otwartych baz, takich jak np. sprawozdania finansowe umieszczone w Krajowym Rejestrze Sądowym.

Wywiad

Płatności odroczone czeka eksplozja popularności w polskim e-commerce

ROZMOWA Z SZYMONEM MIDERĄ, BYŁYM PREZESEM BANKU
POCZTOWEGO I DYREKTOREM MARKETINGU MBANKU,
OBECNIE SZEFE M ZAŁOŻONEJ PRZEZ SIEBIE PLATFORMY
INTERNETOWEJ SHUMEE

Na początku chciałbym poprosić Pana o kilka słów na temat tego, czym jest dziś Shumee? Jaki jest obecnie model biznesowy tej platformy, bo wiem, że w przeszłości podlegał on ewolucji?

Można powiedzieć, że jesteśmy nowoczesną centralą handlu zagranicznego, której zadaniem jest łączenie producentów i dystrybutorów z konsumentami korzystającymi z tzw. marketplace'ów (red. platformy e-commerce, na których oferty sprzedażowe zamieszczają sprzedawcy różnej wielkości). Jesteśmy zintegrowani z ok. 40 marketplace'ami na 17 rynkach unijnych oraz w Ukrainie i Rosji. W Polsce współpracujemy m.in. z Allegro, Areną czy Empikiem. Z niektórymi z takich platform mamy indywidualne warunki współpracy i dostęp do głębokiej analityki, co pomaga nam optymalizować proces sprzedażowy. Zajmujemy się także obsługą klientów oraz logistyką. Najkrócej mówiąc, jesteśmy integratorem, którego zadaniem jest dystrybucja i sprzedaż produktów różnych dostawców, najczęściej z Azji, na platformach typu marketplace w Europie.



Czyli w tym modelu, który zakłada, że jesteście sprzedawcą na zewnętrznych platformach, nie zajmujecie się obsługą płatności klientów korzystających z tych platform. Klienci korzystający np. z płatności odroczonych muszą się zdać na proces obsługi oferowany przez konkretny marketplace?

Tak, nie mamy wpływu na to, jakie płatności są oferowane na danej platformie oraz jakie zasady obsługi klientów obowiązują w danym miejscu. Z drugiej strony pozwala nam to jednak dostosować się do specyfiki różnych rynków, na których prowadzimy sprzedaż. Bo są bardzo duże różnice. Na przykład w Europie Centralnej i Wschodniej jest wciąż bardzo dużo płatności „za pobraniem”. Ich udział przekracza niekiedy 50 proc., a na rynkach zachodnich większy udział w transakcjach mają karty bankowe. W Polsce zaś mocną pozycję mają przelewy typu pay by link czy Blik.

Jak wyglądają rynki, na których działacie, pod względem popularności płatności odroczonych?

W Europie Zachodniej co do zasady usługi typu BNPL odpowiadają za 10 proc., a niekiedy nawet 15 proc. sprzedaży. To jest więc trzy, cztery razy więcej niż w Polsce, choć wiarygodnych danych na temat liczby czy wartości transakcji typu płatności odroczone w naszym kraju dawno nie widziałem. Zwykle są to tylko jakieś szacunki. W Stanach Zjednoczonych udział płatności odroczonych w sprzedaży e-commerce przekracza już 15 proc. Patrzymy na Amerykę i na to, co się tam dzieje, bo oni są jednak krok do przodu w stosunku do tego, z czym mamy do czynienia w Polsce.

Jako Shumee również planujecie wdrożenie płatności odroczonych, prawda?

Tak, mamy swoje shumee.pl jako malutki marketplace w Polsce, który jest z jednej strony naszą wizytówką, a z drugiej takim nieco poligonem doświadczalnym. Mamy pomysł na to, jak w innowacyjny sposób go rozwijać, ale w szczegóły nie chcę wchodzić, bo jest jeszcze na to za wcześnie. W każdym razie jestem przekonany, że musimy tam wdrożyć odroczone płatności i to w innym modelu niż standardowo usługa ta jest oferowana na polskim rynku. Jesteśmy po rozmowach z różnymi dostawcami i jestem przekonany, że uda się nam to zrobić.

To jakie cechy powinna mieć Pana zdaniem w świecie idealnym usługa odroczonych płatności?

Myślę, że powinna się koncentrować na dwóch elementach. Po pierwsze powinna dawać realną korzyść finansową konsumentowi, a po drugie – być wygodna. Jeśli chodzi o korzyści, to płatności odroczone powinny np. obniżać barierę finansową dzielącą klienta od zakupu danego produktu, powinny umożliwiać rozbić cenę zakupu na wiele, nawet na kilkadziesiąt rat. Dzięki temu w pewnym sensie można przełożyć na zakup fizycznych rzeczy model obowiązujący przy zakupach dóbr cyfrowych, czyli subskrypcje. W takim modelu nie trzeba wydawać tysiąca złotych na telewizor, tylko można za niego płacić po 20 zł miesięcznie np. przez pięć lat.

Jeżeli zaś chodzi o wygodę korzystania, to płatności odroczone powinny być w pełni zsynchronizowane z procesem zakupowym. Tego w Polsce, a nawet na świecie, jeszcze nikt dobrze nie zrobił, choć pierwsze próby już są. Mam na myśli zaoferowanie odroczonej płatności bezpośrednio na stronie produktu, jeszcze przed bramką płatniczą. Bo dziś usługi buy now, pay later występują jako jedna z wielu metod płatniczych obok karty czy przelewów pay by link. Klienci wybierają zazwyczaj takie narzędzie płatnicze, które dobrze znają, a więc zwykle nie decydują się na płatności odroczone. Nie mogą więc poznać zalet tego rozwiązania i nie widzą korzyści z tej usługi. Inaczej będzie, jeśli korzyści poznają w momencie oglądania telewizora. Można im pokazać, że zamiast tysiąca złotych mogą za niego płacić po 20 miesięcznie.

Przy czym nie chodzi o to, aby agresywnie pozyskiwać klientów mniej zamożnych, dla których rozbić płatności na raty jest jedynym sposobem na sfinansowanie zakupu. Chodzi o to, aby wykorzystać doświadczenie banków w obszarze kart kredytowych premium, które dostają klienci szukający wygodnej formy płatności, a nie finansowania zakupów. Przykłady tego rodzaju zastosowania płatności odroczonej można znaleźć już na rynku amerykańskim.

Ważnym elementem płatności odroczonej jest także tzw. UX, czyli doświadczenie konsumenta. Przekłada się to np. na liczbę pól formularza, który klienci muszą wypełnić podczas korzystania z BNPL. Im jest ich mniej, tym oczywiście lepiej. Wygra ten dostawca, który zaoferuje najkrótszy i najszybszy proces.

Jakie czynniki mogą wpłynąć na przyspieszenie rozwoju płatności odroczonej?

Moim zdaniem krokiem milowym dla rozwoju tej usługi będzie szersze otwarcie się na nią marketplace'ów, takich jak Allegro w Polsce. Duże platformy generują w Europie już ok. 60 proc. obrotu w e-commerce. Analitycy są zgodni, że

udział tych podmiotów będzie jeszcze rósł. Trend jest więc oczywisty. Jeżeli ktoś z takich platform zbuduje rozwiązanie z odroczoną płatnością na karcie produktu, o którym wspomniałem wcześniej, na pewno odniesie z tego tytułu korzyści i może w ten sposób wywołać eksplozję popularności usług typu BNPL. Nagle może się bowiem okazać, że na tych autostradach sprzedażowych, do których porównać można marketplace'y, będzie można korzystać z płatności odroczonych bez konieczności wypełniania jakichkolwiek formularzy. Platformy te dobrze znają swoich klientów i mają ich dziesiątki milionów.

A czy nie ma ryzyka, że klienci korzystający z płatności odroczonych mogą ulec pokusie przekredytowania? Słychać głosy namawiające do regulacji całego sektora BNPL. Tego rodzaju rozmowy toczą się na przykład w Wielkiej Brytanii.

Oczywiście ryzyko przekredytowania na pewno istnieje, więc ci, którzy oferują usługi BNPL, muszą nauczyć się tego na każdym rynku z osobna. Muszą brać pod uwagę ryzyko kredytowe oraz prawdopodobieństwo wystąpienia fraudów. Powinno im zależeć, aby nie pozycjonować płatności odroczonych jako konkurencji dla kredytów konsumenckich, tylko jako wygodne narzędzie płatnicze kierowane do klientów, którzy są w stanie to docenić. Na razie problemy tego rodzaju nie występują. Eksperci podkreślają, że z odroczonych płatności korzystają dobrzy klienci. Na Zachodzie są one np. popularne wśród klientów premium zainteresowanych produktami topowych marek modowych.

Dziękuję za rozmowę

Pora, by wdrożyć Twisto w Państwa sklepie

ADAM MIZIOŁEK
COUNTRY MANAGER TWISTO W POLSCE

Płatności odroczone od Twisto wdrożyło już ponad 30 tys. polskich sklepów internetowych. Mniej porzuconych koszyków, wyższe zamówienia i rosnąca lojalność użytkowników – to korzyści płynące z wdrożenia płatności odroczonych. Pora, by wdrożyć Twisto w Państwa sklepie.

Popularność płatności odroczonych stale rośnie - w ciągu dwóch lat wartość wydatków sfinansowanych w ten sposób wzrosła o ponad 300 proc. Potencjał do wzrostu jest ogromny. Jesteśmy u progu rewolucji w sposobie robienia zakupów w sieci. Kierunek wyznaczają USA, Australia i Wielka Brytania, gdzie płatności odroczone są rozwiązaniem stosowanym powszechnie. Z badań McKinsey wynika, że w 2020 r. skorzystało z nich 56 proc. Amerykanów, a w 2021 r. ten odsetek jeszcze wzrośnie. W Polsce płatności kup teraz, zapłać później oferuje ponad 30 proc. największych polskich merchantów. Ponad 30 tys. sklepów, m.in. New Balance, RTV Euro AGD, W.Kruk, Ole Ole, HEBE czy C&A, wybrało Twisto, wygodnie integrując się przez bramkę płatniczą PayU.

Twisto jest liderem płatności odroczonych w regionie CEE. Oferujemy konkurencyjne warunki, najbardziej kompleksowy produkt na rynku (możliwość odroczenia płatności o 30 dni bez rejestracji i do 45 po rejestracji, a także do 12 rat) i wspólne działania marketingowe, które pozwalają sklepom dotrzeć do zupełnie nowych grup klientów. Dzięki potencjałowi naszego inwestora, którym jest Zip, globalny dostawca usług BNPL, otwieramy przed sklepami nowe rynki. Chętnie dzielimy się też know how, które Zip zdobył działając z największymi sieciami sklepów na wielu rynkach.

79% e-sklepów dostrzega korzyści wdrożenia rozwiązania BNPL



79%

zauważyło wzrost
średniej wartości
koszyka



75%

pozyskało nowych
kupujących



74%

zwiększyło
konwersję



74%

zwiększyło
sprzedaż



65%

osiągnęło większe
zyski



54%

zaobserwowało, że klienci
częściej robią zakup

Z naszych badań prowadzonych wśród e-sklepów z całego świata wynika, że 96 proc. merchantów, którzy wdrożyli płatności odroczone, odnotowało pozytywne efekty dla swojego biznesu: zwiększenie średniej wartości koszyka zakupowego (79 proc.), wzrost przychodów ze sprzedaży internetowej (76 proc.), nowe grupy klientów (75 proc.), wyższą konwersję sprzedaży (75 proc.). Zmiany te jednocześnie pozwoliły na zwiększenie przychodów (74 proc.) i zysków (65 proc.). Ponad połowa respondentów przyznała, że po wdrożeniu płatności odroczonej częstotliwość zakupów wzrosła. Pora na wdrożenie Twisto w Państwa sklepie!

Allegro Pay, czyli bezproblemowy BNPL na najchętniej odwiedzanej platformie zakupowej w Polsce

Co trzeci Polak jest aktywnym kupującym na Allegro, co wiele mówi o zaufaniu, jakim platforma cieszy się wśród klientów, jak też o dostępnym dzięki sprzedawcom asortymencie.

To również pokazuje skalę wyzwania dla Allegro, które chce być docelowym miejscem wygodnych, ale i bezpiecznych zakupów. Po sukcesie Allegro Smart! – usługi, dzięki której Polacy zaoszczędzili 2,8 miliarda zł w trzy lata za sprawą darmowych i nielimitowanych dostaw – Allegro oferuje teraz wszystkim swój nowatorski sposób na BNPL, Allegro Pay.

Usługa jest prosta i nie niesie ze sobą dodatkowych kosztów. Każdy użytkownik może bezpłatnie uruchomić Allegro Pay i uzyskać dostęp do odnawialnych środków oferowanych przez Allegro w wysokości opartej na historii swoich zakupów – do 4200 złotych. Można te środki



FRANÇOIS NUYTS
PREZES ALLEGRO

wykorzystać, by płatność za dany zakup bezkosztowo odroczyć o 30 dni lub rozbić na 3, 5, 10, lub 20 miesięcznych rat wraz z odsetkami, jednocześnie ciesząc się wybranymi produktami. Klienci łączący tę ofertę z Allegro Smart! mogą rozbić płatność na trzy części też bez kosztów, a wszyscy sukcesywnie uiszczający spłaty w ramach Allegro Pay jednocześnie stopniowo odzyskują dostęp do pełnej puli przyznanych środków. „Nie ma prostszych i łatwiej dostępnych produktów finansowych niż Allegro Pay,” mówi prezes Allegro, François Nuyts, dodając: „Potwierdza to zarówno wartość udzielonych pożyczek, jak i niespotykane wysoce NPS usługi”.

Odroczone płatności to globalny trend. Dlatego już rok temu Allegro uruchomiło pilotaż Allegro Pay, który spotkał się z entuzjastycznym odbiorem. Tylko w pierwszym półroczu tego roku wartość udzielonych pożyczek w Allegro Pay przekroczyła 0,5 miliarda zł, a NPS, czyli net promoter score oferty, sięgnął 89 – pułapu zaufania nieporównanie wyższego niż podobne usługi finansowe. Allegro postawiło sobie za cel, by wartość pożyczek przekroczyła w 2021 roku 1 miliard zł.

„Postrzegamy Allegro Pay jako jedną z dźwigni naszego przyszłego rozwoju, ponieważ jesteśmy pewni, że zapewnia klientom większą elastyczność i bezpieczeństwo – właśnie do tego dążymy w naszej grupie,” mówi Nuyts.



Omnichannel – nowy kierunek rozwoju płatności odroczonych w Polsce

PIOTR SZYMCHAK
DYREKTOR OPERACYJNY, PAYPO

Płatności odroczone już na stałe zawitały do e-portfeli Polaków. Już co drugi Polak słyszał o tej opcji płatności, a co trzeci z niej korzystał. Dodatkowo aż 71 proc. regularnie kupujących w sieci wskazuje na chęć korzystania z płatności odroczonych.

Rosnącą popularność tej opcji płatności potwierdzają dane PayPo – w styczniu 2020 r. liczba transakcji zrealizowanych przez naszych klientów wynosiła 82 tys., a rok później było to już 457 tys. Obecnie nasze płatności są łatwo dostępne dla ponad 20 tys. sklepów online, w których miesięcznie realizowanych jest ponad pół miliona transakcji z PayPo. Wzrosła też liczba naszych klientów – w styczniu 2020 r. było ich około 125 tys., a teraz jest ich ponad 500 tys.

Skala użycia płatności odroczonych w Polsce jest już tak duża, że naturalnym kierunkiem ich rozwoju jest wejście w offline. W PayPo zrobiliśmy już pierwszy krok w tym kierunku i wraz z CCC udostępniliśmy tę opcję płatności za zakupy w sklepach stacjonarnych CCC. Nie jest to krok przypadkowy, tylko podparta badaniami odpowiedź na potrzeby konsumentów – 80 proc. naszych klientów zadeklarowało, że skorzystałoby z tej formy płatności także offline, gdyby takie rozwiązanie było dostępne. Musimy mieć też świadomość, że pomimo tego, że pandemia

przyniosła rozwój e-handlu i zmianę zachowań konsumentów, to część osób powróci do offline – 40 proc. kupujących deklaruje, że gdy skończy się pandemia, to część zakupów będą ponownie robić w sklepach stacjonarnych. Jednak wypracowane w online przyzwyczajenia i preferencje klientów zostaną, i zapewne przeniosą się na offline, stąd podejście omnichannelowe i równoległy rozwój płatności odroczonych w tych dwóch kanałach to nasz priorytet na najbliższe lata.



Kup teraz i zapłać za 30 dni.

500 000

aktywnych
klientów

5000

dostępnych
sklepów

3 MLN

transakcji
tylko w 2021r.

7000

pozytywnych
opinii

91%

klientów poleca
PayPo znajomym

**VISA TO SIEĆ,
DZIĘKI KTÓREJ
W INTERNECIE
ZAPŁACISZ
ZA WSZYSTKO.**



VISA

cashless.pl