

УДК: 330.3:336

Петрівський О. О.,
ПуАТ «КБ «Акордбанк»,
м. Київ, Україна

ЕКОНОМІЧНІ ВИГОДИ BNPL-КРЕДИТІВ

З розвитком фінтех-ринку з'являється велика кількість інноваційних фінансових продуктів і послуг, серед яких і різні форми споживчих кредитів. Одним з найбільш перспективних кредитних продуктів, що останнім часом активно розвиваються на ринку фінтех, являються BNPL-кредити.

BNPL (англ. buy now, pay later - «купуй зараз, плати потім») – це сервіси, які дозволяють купувати товари частинами, без звернення до стандартних кредитних продуктів банків або мікрофінансових установ. Це модель оплати, яка надає покупцеві короткостроковий кредит на невеликі суми, що дозволяє йому придбати товар, оплативши лише початкову частину повної вартості товару. Решта платежів здійснюються частинами, у розстрочку. При цьому продавець одержує гроші за свій товар одразу і в повному обсязі. BNPL-сервіс переказує магазину всю суму на момент продажу, а потім покупець розраховується саме з постачальником сервісу.

BNPL-сервіс бере з продавця комісію за свої послуги, проте покупець при цьому нічого не платить понад вартість товару, якщо вчасно робить всі платежі. Для торговців привабливість цього полягає в простоті схеми – немає потреби укладати кредитні договори або чекати на перевірку кредитоспроможності, і головне – готовність споживачів витратити більше. Продавці готові платити сервісам додаткову комісію, оскільки кредити BNPL в точках продажу збільшують коефіцієнт конверсії у роздрібній торгівлі на 20–30%, а також збільшують середній чек на 30–50% [1].

Пандемія Covid-19 викликала значний спад купівельної спроможності та зміни у настроях споживачів, які почали віддавати перевагу обережнішим витратам коштів, а також, у багатьох країнах суттєво зросла популярність інтернет-магазинів у таких сегментах, як їжа, одяг і товари для дому. Все це

збільшило зацікавленість споживачів у POS-кредитуванні – споживчих кредитах, що надаються безпосередньо в магазинах. BNPL-сервіси є частиною цього фінансового напрямку. Послуги кредитування BNPL менше залежать від традиційних кредитних рейтингів та звітів (або взагалі не беруть їх до уваги). Це робить їх привабливими для людей з обмеженими заощадженнями та низьким кредитним рейтингом. Серед найбільш поширених покупок за схемою BNPL є одяг, взуття, аксесуари, сумки, домашній декор, товари для дому та побутова техніка.

Наразі на ринку лідерами є три сервіси: Klarna, Afterpay і Affirm. У 2023 році на ринок BNPL-сервісів вийшла компанія Apple з новою функцією в Apple Pay, що називається Apple Pay Later [2]. Apple самостійно перевірятиме платоспроможність та кредитну історію клієнтів сервісу. Враховуючи масиви інформації, якими володіє компанія Apple про власників айфонів, очевидно, що компанія матиме мінімальний рівень дефолтів за платежами.

Свою BNPL-платформу також впроваджує Mastercard [3]. Деякі західні банки та фінансові корпорації також почали виходити на ринок BNPL. Наприклад, American Express вводить свій сервіс «Pay it, Plan it», а Morgan Chase – «My Chase Plan». За прогнозами Bank of America, ринок BNPL-сервісів до 2025 року зросте в 10–15 разів, а обсяги його транзакцій досягнуть \$0,65 – 1 трлн. POS-кредитування залишиться популярним, але продовжуватиме еволюціонувати у формат BNPL, заповнюючись цифровими рішеннями для зручних покупок. Згідно зі світовими практиками, BNPL-сервісами найчастіше користується молоде покоління.

Ринок BNPL-кредитування в Україні лише починає свій розвиток. Серед піонерів впровадження даної послуги слід виділити компанію «Нова Пошта» з її послугою «Посилка в кредит», за допомогою якої користувачі можуть придбати товари в Інтернет за кредит. Товар отримується одразу у відділенні, а його вартість сплачується протягом року. Кредит надає компанія НоваПей Кредит, яка входить до складу Нової пошти. Однак, на даний момент, продукт в

Україні не користується популярністю, переважно через помилкову стратегію просування даного продукту на ринку.

У повоєнному відновленні економіки України BNPL може бути надзвичайно важливим, оскільки забезпечить зростання внутрішнього споживання товарів і послуг. Враховуючи прогнозовану низьку купівельну спроможність населення в повоєнний період, BNPL являється саме тим інструментом, який допоможе збільшити споживання, оскільки даний кредитний продукт орієнтований на товари широкого вжитку з невеликим цінником, а також тому, що за такий кредит позичальник не сплачує відсотки, оскільки комісії для сервісу платять точки продажу.

Для населення з низьким рівнем доходів BNPL може послужити грамотною альтернативою мікрокредитам. Мікрокредити беруться на покриття поточних потреб, так само як і BNPL. Також мікрокредити видаються на короткі терміни, як і BNPL, але на відміну від них, мають відсоткові ставки від кількох сотень до більш ніж десять тисяч річних, тоді як BNPL-сервіс є, як правило, безкоштовним для клієнта. Відповідно, замість збагачення кількох фінансових установ за рахунок найбільш вразливих верств населення, останні, використовуючи сервіс BNPL, витратять менше, а також підтримуватимуть внутрішній попит на товари і послуги в країні.

Література

1. Клієнтський сервіс BNPL. URL: <https://www.webitel.ua/post/customer-service-tools-for-bnpl>
2. Apple Launches Apple Pay Later And It's Going To Be A Winner. URL: <https://www.forbes.com/sites/ronshevlina/2023/03/29/apple-launches-apple-pay-later-and-its-going-to-be-a-winner/?sh=f9bad9f14c32>
3. The new Buy Now Pay Later (BNPL) program that meets the needs of lenders, merchants and consumers, offered at scale across the Mastercard network. URL: <https://www.mastercard.us/en-us/business/issuers/manage-your-consumer-needs/installments.html>