

‘Cumparati acum, platiti mai târziu’, un sistem de plata în plina expansiune

Seamana cu un credit de consum dar fara hârtogarie si deseori fara costuri suplimentare pentru consumatori: solutiile digitale de plata precum Afterpay, care permit o plata ulterioara, repartizata în mai multe transe mai mici, cunosc o crestere exploziva în ultimii ani, transmite AFP.

Start-up-ul australian Afterpay, care urmeaza sa fie preluat de grupul american Square pentru 29 de miliarde de dolari, este unul dintre cele mai cunoscute pe acest segment, alaturi de firma suedeza Klarna. Însa si alti actori se intereseaza de acest domeniu, precum serviciul de plati PayPal, gigantul comertului online Amazon si chiar si banca postala franceza.

Potrivit unui studiu al firmei de consultanta Kaleido Intelligence, valoarea acestor plati fractionate s-a majorat de aproape patru ori între 2018 si 2020, ajungând la 80 de miliarde de dolari la scara mondiala, urmând ca pâna în 2025 sa depaseasca 250 de miliarde de dolari.

"Cumparati acum, platiti mai târziu", asa cum spune sloganul Afterpay, ideea este sa platesti ulterior, în întregime sau în mai multe transe, pentru o achizitie online.

"Principiul exista de ceva vreme, însa procesul de abonare nu era atât de fluid, performant si reactiv", subliniaza Thomas Rocafull, analist bancar la firma Sia Partners si autorul unui studiu pe acest subiect.

Nu mai este nevoie sa îti faci un dosar sau sa platesti comisioane cum este cazul unei carti de credit, totul se face prin câteva clickuri în momentul platii. În general, comerciantul este cel care suporta costurile, chiar daca uneori sunt imputate celui care face achizitia, în special în cazul în care apar întârzieri la plata.

"Pentru utilizatori este o solutie alternativa mai putin costisitoare decât cartile de credit pentru finantarea unei achizitii, iar procesul de plata este mai practic", subliniaza Nick Maynard, analist la Juniper Research. Iar din punct de vedere al comerciantului, "utilizarea este relativ simpla, ceea ce permite cresterea valorii medii a comenzilor si rata de conversie", adica acea parte din cei care viziteaza un site Internet care si fac în realitate si achizitie, explica Nick Maynard.

Steffen Sorrell, analist la Kaleido Intelligence, estimeaza ca acei comercianti care propun o solutie de plati fractionata sau amânata vad cum ponderea vizitatorilor care si finalizeaza o achizitie creste cu aproximativ 20%.

Potrivit studiului realizat de Kaleido Intelligence, americanii sunt cei mai mari utilizatori de acest tip de plati, fiind responsabili pentru aproximativ o treime din valoarea totala a platilor fractionate efectuate la nivel mondial în 2020, însa Asia vine puternic din urma.

În Europa situatia este una variabila. Potrivit Sia Partners, platile fractionate au reprezentat anul trecut 23% din veniturile realizate de comertul online în Suedia si 19% pentru Germania. Cu mult în urma sunt Spania si Italia, cu doar 2%.

Însa, pe fondul multiplicarii ofertelor, "piata este înca foarte fragmentata", sustine Nick Maynard, care se asteapta la o perioada de consolidare. Preluarea Afterpay de catre Square este cel mai recent exemplu. La începutul anului, Affirm, creata de unul dintre cofondatorii Paypal, a preluat firma canadiana PayBright, la un an dupa ce Klarna a cumparat rivalul italian Moneymour.

"Unii consumatori nu sunt constienti de consecintele care decurg din incapacitatea de plata", avertizeaza Steffen Sorrell. De exemplu, în cazul Afterpay, cumparatorii care nu își pot onora scadentele de plata sunt penalizati. De

asemenea, un consumator poate sa își multiplice platile fractionate prin utilizarea mai multor oferte.

De aceea, una dintre mizele majore ale sectorului este sa gaseasca mijloacele pentru a verifica datele clientilor sai fara a îngreuna procesul de plata.