

RETAIL BANKING

LEZIONE N° 9

L'EVOLUZIONE DEI PAGAMENTI: IL CASO DEL BNPL

Università di Roma «Tor Vergata»

CLEMIF

A.A. 2022/2023

Prof. Umberto Filotto

LA DIFFUSIONE DEL BNPL NEL 2021

| AREE GEOGRAFICHE | QUOTA TRANSAZIONI DI ECOMMERCE TRAMITE BNPL | QUOTE DI TRANSAZIONI BNPL TRAMITE POS FISICO | NUMERO DI PLAYERS RILEVATI | ESEMPI SIGNIFICATIVI CON IMPORTO DI FINANZIAMENTI RACCOLTI |
|------------------------|---|--|----------------------------|--|
| Nord America | 4% | 1% | 27 | Affirm (1,5 mld/\$) Uplift (689 mln/\$) |
| Europa | 8% | 2% | 41 | Klarna (3,7 mld/\$) Scalapay (650 mln/\$) |
| America Latina | 0% | 0% | 7 | Gravity (2,9 mln/\$) |
| Medio Oriente e Africa | 1% | 1% | 12 | Tabby (132 mln/\$) |
| Asia Pacifica | 1% (ma 11% in Australia) | 1% | 37 | Zip Co (893,6 mln/\$) Afterpay (450 mln/\$) |

(1) Non sono inclusi player tradizionali come banche e società finanziarie ma solo operatori specializzati nel BNPL. Fonte elaborazioni PwC su dati Global Payments report – WorldPay FIS 2022, Payment Methods Report 2021 – The Paypers, dati raccolti da DB Crunchbase.

IL MONDO DEL BNPL

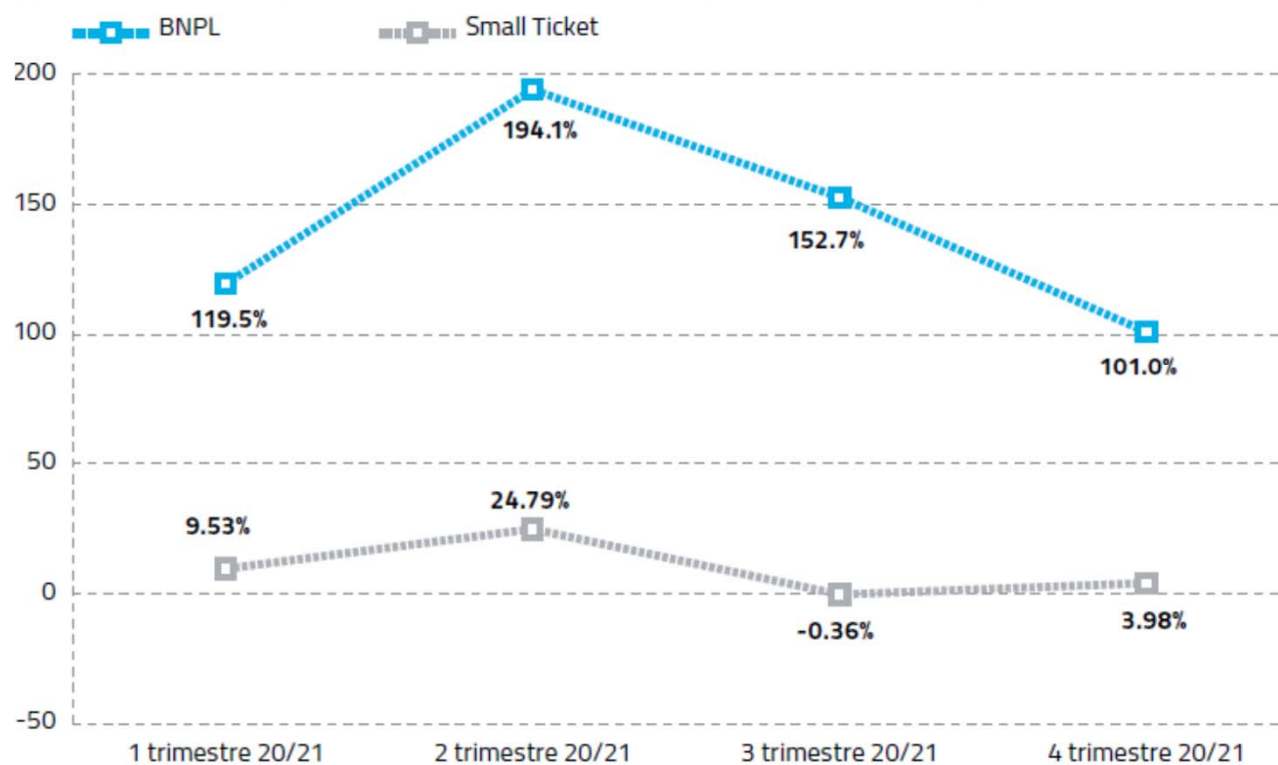
Fincog Overview of BNPL Providers



Fonte: Fincog

I TREND DEL BNPL

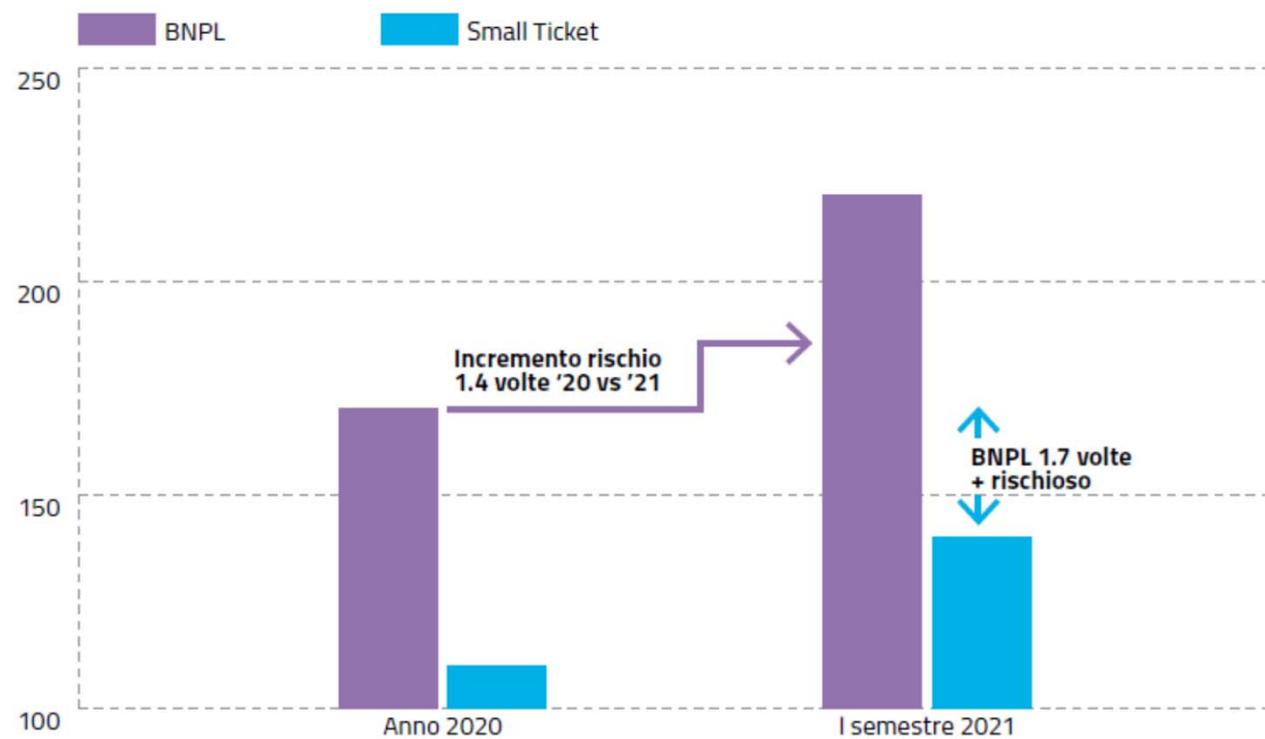
FIG. 2: VARIAZIONE DELLA DOMANDA PER TRIMESTRE DI BNPL E SMALL TICKET (2020-2021)



Fonte: Osservatorio Carte e Digital Payments Assofin-Crif-Ipsos

LA RISCHIOSITÀ DEL BNPL

FIG. 3: RISCHIOSITÀ DI BNPL E FINANZIAMENTI DI SMALL TICKET NEI 3-6 MESI SUCCESSIVI
(2020 - 1° SEMESTRE 2021)



Fonte: EURISC, il SIC di CRIF

Fonte: Osservatorio Carte e Digital Payments Assofin-Crif-Ipsos

CHI OFFRE BNPL (E SIMILI)

| OPERATORE | TIPOLOGIA | IMPORTI E MASSIMALI DI SPESA | N. ALLA RICHIESTA DI PRESTITO | STEP PROPEDEUTICI ALLA RICHIESTA DI PRESTITO | MODALITÀ DI ADOSSITO | SETTORE MERCEOLOGICO (PARTNERSHIP) | CANALE DISTRIBUTIVO | STRUMENTO IN-STORE | COSTI CLIENTE | FLESSIBILITÀ PAGAMENTO RATE | COMMISSIONI RITARDO DI PAGAMENTO |
|-----------|-----------------------|--|-------------------------------|---|---|--|---------------------|---|---------------|--|---|
| Idem | Banca estera (Svezia) | Non specificato. Dipende da vari fattori. Al primo utilizzo è permesso solo un acquisto di importo limitato. Successivamente è possibile effettuare più acquisti in contemporanea e il massimale di spesa dipende dallo storico dei pagamenti del particolare cliente e da la tipologia di carta utilizzata. | 3 | <ul style="list-style-type: none"> • Dati anagrafici • Codice fiscale • Email • Numero di cellulare • Dati carta di pagamento | Carte di credito e prepagate | <ul style="list-style-type: none"> • Abbigliamento e accessori (boutique e col) • Cosmetica, articoli sportivi • E-kom e arredamento • Elettronica • Viaggi • Accessori auto e moto • Tempo libero. | Online e in-store | Vieni utilizzato un QR code generato dall'app del cliente da scansionare in cassa. | Nessuno | Facoltà di estendere il termine di anticipi: <ul style="list-style-type: none"> • 30 anni per ordini <100€ • 56 anni per ordini >100€ e <1000€ • 96 anni per ordini >1000€ | 2-7 giorni di cartella per adempire. Oltre i 7 giorni lo anticipo è di posticipare scadenza. |
| Scalpay | FinTech (Italia) | Non specificato. Dipende da vari fattori. Al primo utilizzo è permesso solo un acquisto di importo limitato. Successivamente è possibile effettuare più acquisti in contemporanea e il massimale di spesa dipende dallo storico dei pagamenti del particolare cliente e da la tipologia di carta utilizzata. | 3 | <ul style="list-style-type: none"> • Dati anagrafici • Codice fiscale • Email • Numero di cellulare • Dati carta di pagamento • Foto documento d'identità • Foto del viso. | Carte di credito e debiti o appartenenti ai circuiti Visa, Mastercard e American Express. | <ul style="list-style-type: none"> • Abbigliamento e accessori (boutique e col) • Cosmetica, articoli sportivi • E-kom e arredamento • Elettronica • Viaggi - accessori auto (e moto) • Tempo libero • Altro (pet care, servizi di formazione). | Online e in-store | Vieni utilizzato un codice a barre generato dall'app del cliente da scansionare in cassa. | Nessuno | Facoltà di saldare in anticipo. <ul style="list-style-type: none"> • oltre 30 ore 66 • oltre 9 giorni i ulteriori 96 di costi supplementari in aggiunta alla prima commissione. Il costo totale della commessa non può superare il 15% del valore del prestito (seconda e terza rata). | 2-4 di cartella per adempire. <ul style="list-style-type: none"> • oltre 30 ore 66 • oltre 9 giorni i ulteriori 96 di costi supplementari in aggiunta alla prima commissione. |

| OPERATORE | TIPOLOGIA | IMPORTI E MASSIMALI DI SPESA | N. RATE | STEP PROPEDEUTICI ALLA RICHIESTA DI PRESTITO | MODALITÀ DI ADOSSITO | SETTORE MERCEOLOGICO (PARTNERSHIP) | CANALE DISTRIBUTIVO | STRUMENTO IN-STORE | COSTI CLIENTE | FLESSIBILITÀ PAGAMENTO RATE | COMMISSIONI RITARDO DI PAGAMENTO | |
|-----------|---|------------------------------|------------|--|--|--|---------------------|--------------------|---|--|--|------------------|
| Solve | Istituto di pagamento (Italia) | Da 100€ a 15.000€ | Da 3 a 36 | <ul style="list-style-type: none">• Dati anagrafici• Codice fiscale• Situazione lavorativa• Informazioni sull'abitazione (casa di proprietà, affitto)• N. figli• Titolo studio• Guadagno lordo• Dati carta di pagamento• Foto documento d'identità• Foto del viso. <p>In alcuni casi potrebbero richiedere ulteriori documenti (es. Ultima busta paga e cudi)</p> | Carte di credito e debite. | <ul style="list-style-type: none">• Arredamento e design• E-kom ed elettronica• Articoli sportivi• Tempo libero• Educazione• Formazione professionale• Salute• Accessori per auto• Musica e fotografia• Viaggi• Prodotti per l'infanzia• Accessori. | Online | / | Tassa Standard 2% su carrello da 1.000 €, gratis oltre i 2.000 €. | Facoltà di sospendere il pagamento della quota capitale delle rate per sei mesi (dopo aver onorato regolarmente il pagamento delle prime sei rate)*. | Interessi di mora del 12%. | |
| Onay | Banca estera (Francia) | Da 90€ a 3.000€ | 3 o 6 rate | <ul style="list-style-type: none">• Dati anagrafici• Codice fiscale• Email• Numero di cellulare• Dati carta di pagamento. | Carte di credito e debite o appartenenti ai circuiti Visa e MasterCard, la cui validità esonda di almeno due mesi la durata del finanziamento. | Non specificato. | Online | / | Commissione prima rata. | Non specificato. | <ul style="list-style-type: none">• oltre 7 giorni 66• oltre 30 giorni: 10,5% degli importi complessivamente scaduti. | Non specificato. |
| Paypal | Istituto di pagamento (USA, in Europa opera su licenza come Istituto di credito del Lussemburgo). | Da 30€ a 2.000€ | 3 | <ul style="list-style-type: none">• Dati anagrafici• Codice fiscale• Email• Numero di cellulare• Dati carta di pagamento | Carte di credito e debite o conto corrente bancario confermato collegato al conto Paypal. | <ul style="list-style-type: none">• Beni e servizi di tutti i settori merceologici• Pubbliche amministrazioni (Belle, multe, etc)• Assicurazione• Bollette. | Online | / | Nessuno | Facoltà di saldare in anticipo. | Non specificato. | Non specificato. |

| OPERATORE | TIPOLOGIA | IMPORTI E MASSIMALI DI SPESA | N. ALLA RICHIESTA DI PRESTITO | STEP PROPEDEUTICI ALLA RICHIESTA DI PRESTITO | MODALITÀ DI ADOSSITO | SETTORE MERCEOLOGICO (PARTNERSHIP) | CANALE DISTRIBUTIVO | STRUMENTO IN-STORE | COSTI CLIENTE | FLESSIBILITÀ PAGAMENTO RATE | COMMISSIONI RITARDO DI PAGAMENTO |
|-----------|---|---|-------------------------------|---|--|--|---------------------|--------------------|---------------|---|----------------------------------|
| Splitpay | FinTech (Italia) | Da 20€ - non specificato. Dipende da vari fattori. Al primo utilizzo è permesso solo un acquisto di importo limitato. Successivamente è possibile effettuare più acquisti in contemporanea e il massimale di spesa dipende dallo storico dei pagamenti del punto vendita e dalla tipologia di carta utilizzata. | 3 | <ul style="list-style-type: none"> • Dati anagrafici • Codice fiscale - email • Numero di cellulare • Dati carta di pagamento o conto corrente • Foto documento d'identità • Foto del viso. | Carte di credito o conto bancario. | <ul style="list-style-type: none"> • Abbigliamento • Accessori • Cosmetica • Elettronica • Sport, tempo libero • Casa • Prodotti per l'infanzia. | Online | / | Nessuno | Facoltà di saldare in anticipo. | Non specificato. |
| Clearpay | Istituto di pagamento (societario come Afterpay fuori EU) | Non specificato. Dipende da vari fattori. Al primo utilizzo è permesso solo un acquisto di importo limitato. Successivamente è possibile effettuare più acquisti in contemporanea e il massimale di spesa dipende dallo storico dei pagamenti del punto vendita e dalla tipologia di carta utilizzata. | 3 | <ul style="list-style-type: none"> • Dati anagrafici • Codice fiscale • Email • Numero di cellulare • Dati carta di pagamento | Carte prepagate, Carte di credito e debito appartenenti ai circuiti Visa e Mastercard. | <ul style="list-style-type: none"> • Abbigliamento • Farmacia e cosmesi • Elettronica • Accessori • Tempo libero • Casa • Prodotti per l'infanzia | Online | / | Nessuno | Facoltà di saldare in anticipo. Le penalità di mora sono limitate a 30€ o al 20% del valore dell'ordine (a seconda di quale sia l'importo inferiore). | Non specificato. |

| OPERATORE | TIPOLOGIA | IMPORTI E MASSIMALI DI SPESA | N. RATE | STEP PROPEDEUTICI ALLA RICHIESTA DI PRESTITO | MODALITÀ DI ADOSSITO | SETTORE MERCEOLOGICO (PARTNERSHIP) | CANALE DISTRIBUTIVO | STRUMENTO IN-STORE | COSTI CLIENTE | FLESSIBILITÀ PAGAMENTO RATE | COMMISSIONI RITARDO DI PAGAMENTO |
|---------------------------------|-------------------------------|------------------------------|---|--|--|--|---------------------|--------------------------------------|---------------|-----------------------------|----------------------------------|
| AppPago (Sofia Personal Credit) | Società finanziaria (Italia) | Fino a 5.000€ | Da 3 a 12, in alcuni casi fino a 15 (dipende dalle opzioni finanzate dal merchant). | <ul style="list-style-type: none">• Dati anagrafici• Codice fiscale• Email• Numero di cellulare• Dati carta di pagamento• Tessera sanitaria• Documento d'identità. | Bancomat, Postamat e carte di credito. | Beni o servizi di tutti i settori merceologici. | Online e in-store. | POS, Smart POS, APP (a breve 2 APP). | Nessuno | Non previsto. | 10% con minimo di 5€. |
| Paygill (Cofide) | Società finanziaria (Francia) | Da 100€ a 5.000€ | Da 2 a 12 | <ul style="list-style-type: none">• Dati anagrafici• Codice fiscale• Email• Numero di cellulare• Dati carta di pagamento. | Bancomat, Postamat o carte di debito abilitate. | <ul style="list-style-type: none">• Elettronica• Arredamento, articoli sportivi• Prodotti per l'infanzia• Prodotti per la salute• Ottica• Servizi medici, palestre... | Online e in-store. | Smart POS | Nessuno | Non specificato. | Non specificato. |
| Paylight (Compass) | Banca (Italia) | Fino a 3.000€ | Da 2 a 12 | <ul style="list-style-type: none">• Dati anagrafici• Email• Numero di cellulare• Dati carta di pagamento• Documento di identità. | Carta debito, credito e carta debito internazionale. | Beni o servizi di tutti i settori merceologici. | Online e in-store. | Smart POS | Nessuno | Non specificato. | Non specificato. |

Fonte: Osservatorio Carte e Digital Payments Assofin-Crif-Ipsos

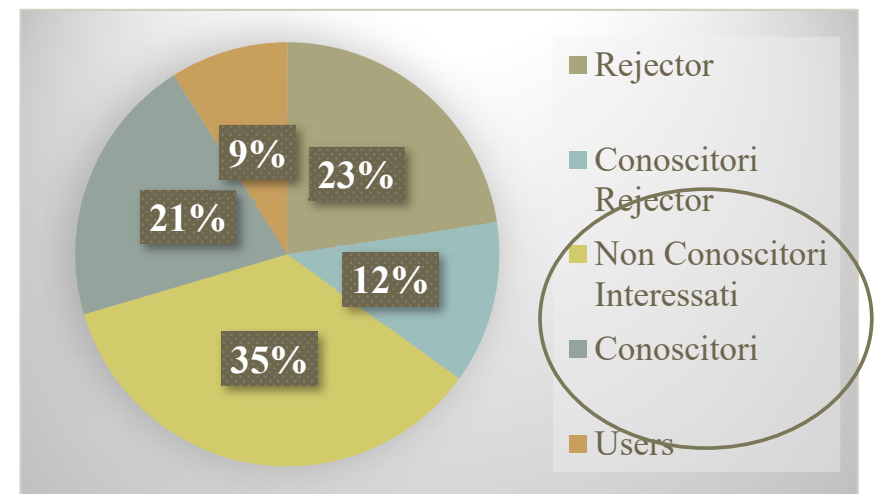
LE MAGGIORI EVIDENZE DALL'INDAGINE

L'indagine è stata condotta nel luglio 2022 da BVA Doxa; sono stati indagati due campioni, uno generale di 960 casi rappresentativo della popolazione italiana cui è stato aggiunto un oversample di 610 casi distribuiti tra 201 utilizzatori e 409 «prospect» ossia 208 conoscitori interessati e 201 non conoscitori interessati.

L'indagine tocca moltissimi aspetti che saranno riportati nel rapporto generale ma che naturalmente non possono essere tutti citati durante la presentazione; di seguito la selezione delle maggiori evidenze che sono state scelte avendo come obiettivo principale quello di capire come e se il BNPL può fare da traino per prodotti a valore aggiunto ed in particolare per i finanziamenti e se può permettere di acquisire clienti che hanno già acceso finanziamenti ma con altri operatori.

INFORMAZIONI GENERALI SUL CAMPIONE

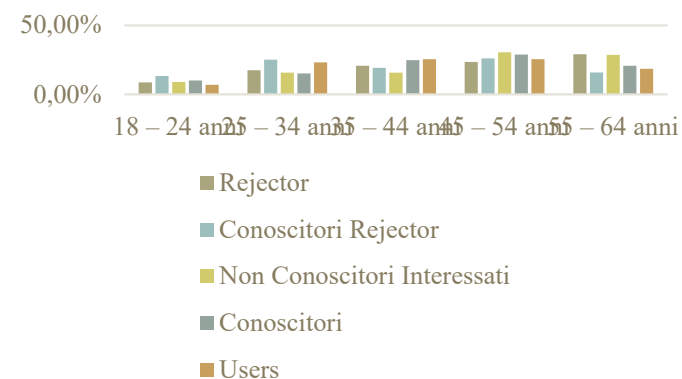
| | Frequenza | Percentuale |
|---------------------------------|-----------|-------------|
| Non conoscitori Non Interessati | 217 | 22,60% |
| Conoscitori Non interessati | 119 | 12,40% |
| Non Conoscitori Interessati | 341 | 35,50% |
| Conoscitori Interessati | 197 | 20,60% |
| Users | 86 | 9% |
| Totale | 960 | 100% |



QUALCHE DIFFERENZA NEL PROFILO SOCIODEMOGRAFICO

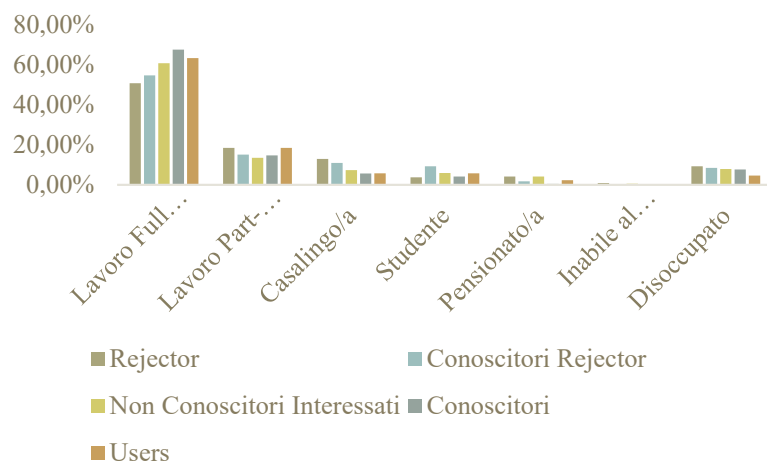
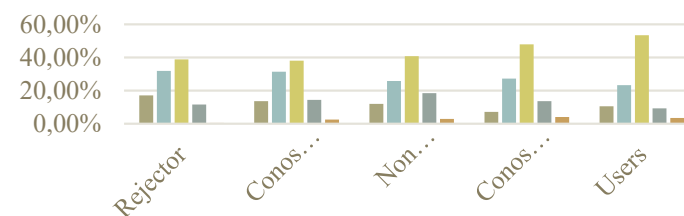
Utilizzatori e conoscitori interessati hanno un peso maggiore nella fascia d'età 25- 44 anni, mentre i non conoscitori interessati sono un po' più anziani; i rejectors sono più presenti nelle fasce d'età più avanzate

Per altri profili (genere, scolarizzazione, residenza etc.) non vi sono differenze rilevanti.



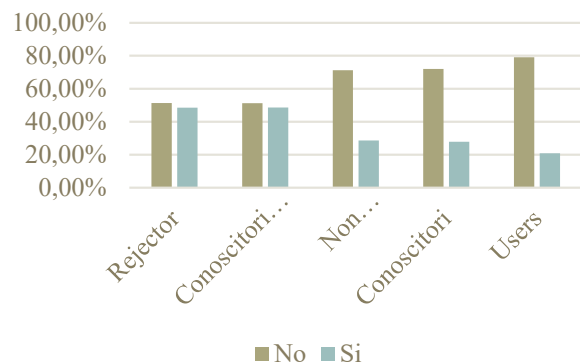
QUALCHE DIFFERENZA NEL PROFILO SOCIODEMOGRAFICO

Utilizzatori e prospect sono concentrati nella fascia di reddito modale (20k – 40k); i rejectors sono più presenti nelle code della distribuzione

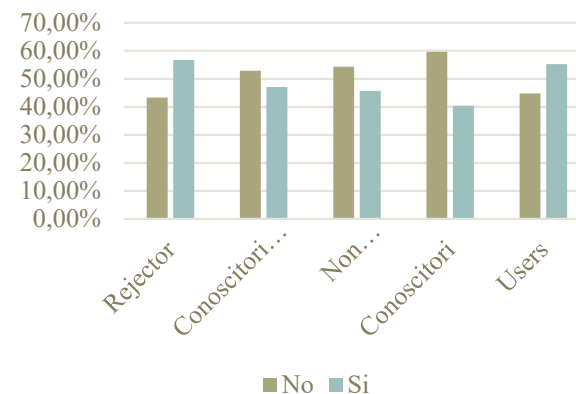


Il profilo professionale di utilizzatori e prospect è superiore a quello dei rejectors

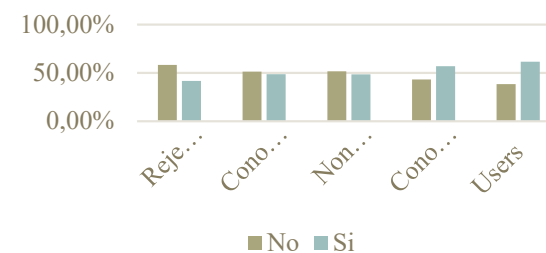
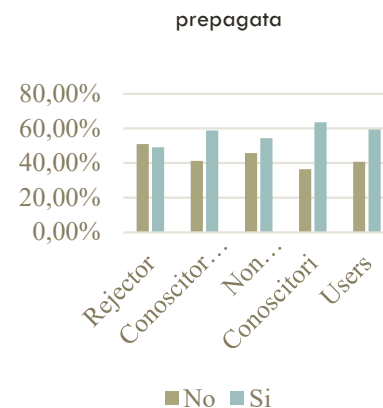
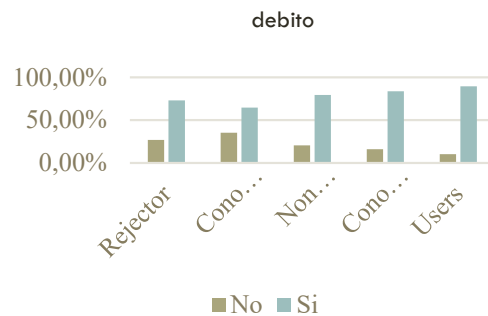
QUALCHE DIFFERENZA NEL PROFILO FINANZIARIO



Utilizzatori e prospect sono più «finanziarizzati»; hanno più mutui e prestiti ma anche più investimenti

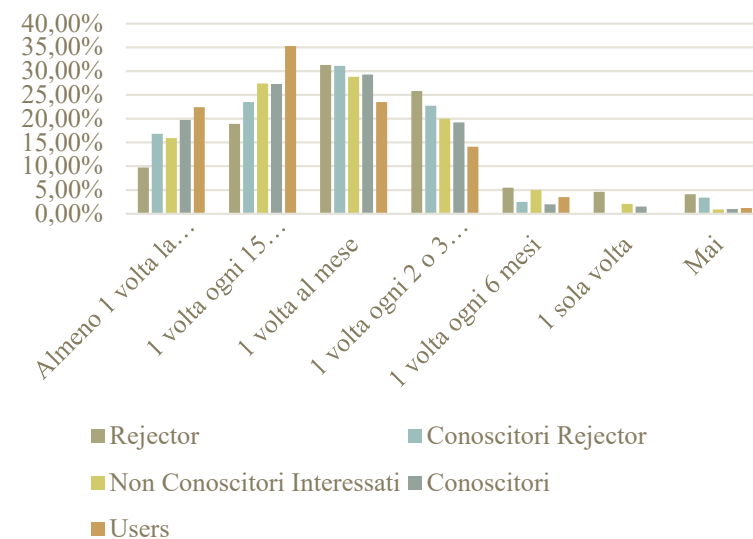


...e hanno più carte



MA GRANDI DIFFERENZE NEL COMPORTAMENTO ECOMMERCE

| | Almeno 1 volta la settimana | 1 volta ogni 15 giorni | 1 volta al mese | 1 volta ogni 2 o 3 mesi | 1 volta ogni 6 mesi | 1 sola volta | Mai | Totale |
|-----------------------------|-----------------------------|------------------------|-----------------|-------------------------|---------------------|--------------|-------|---------|
| Non Conoscitori Rejector | 9,70% | 18,90% | 31,30% | 25,80% | 5,50% | 4,60% | 4,10% | 100,00% |
| Conoscitori Rejector | 16,80% | 23,50% | 31,10% | 22,70% | 2,50% | 0,00% | 3,40% | 100,00% |
| Non Conoscitori Interessati | 15,90% | 27,40% | 28,80% | 20,00% | 5,00% | 2,10% | 0,90% | 100,00% |
| Conoscitori | 19,70% | 27,30% | 29,30% | 19,20% | 2,00% | 1,50% | 1,00% | 100,00% |
| Users | 22,40% | 35,30% | 23,50% | 14,10% | 3,50% | 0,00% | 1,20% | 100,00% |
| Totale | 16,00% | 25,70% | 29,30% | 21,00% | 4,00% | 2,00% | 2,00% | 100,00% |



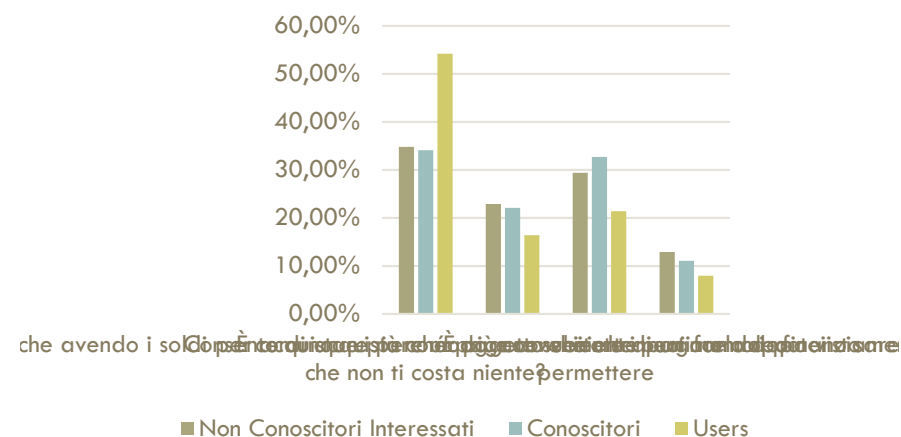
The image features a dense field of 3D question marks. Most are a dark grey color, creating a textured, almost abstract background. A single, bright yellow question mark is positioned slightly to the right of the center, standing out prominently due to its color and 3D form. The lighting creates soft shadows, giving the question marks a sense of depth and volume.

La percezione del BNPL

CONOSCENZA DEL BNPL

Il 79% degli *Users* del servizio considera il BNPL come una forma di pagamento dilazionata; il valore sale a 81% per i Conoscitori Interessati e scende a 72% per i Non Conoscitori Interessati

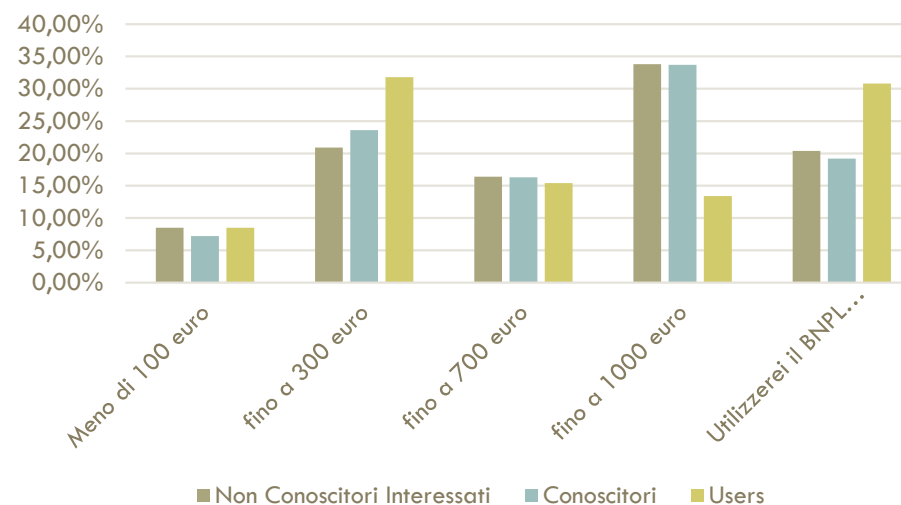
| Ho usato il BNPL perché... (Userei il BNPL perché...) | | | | | |
|---|--|---|---|---|---------|
| | Anche avendo i soldi per acquistare perché pagare subito se puoi farlo dopo visto che non ti costa niente? | È comunque più comodo e conveniente e pagare dopo | Consente di acquistare un oggetto che altrimenti non mi potei o sarei potuto/a permettere | È più conveniente di un normale finanziamento | Totale |
| Non Conoscitori Interessati | 34,80% | 22,90% | 29,40% | 12,90% | 100,00% |
| Conoscitori | 34,10% | 22,10% | 32,70% | 11,10% | 100,00% |
| Users | 54,20% | 16,40% | 21,40% | 8,00% | 100,00% |
| Totale | 41,00% | 20,50% | 27,90% | 10,70% | 100,00% |



COS'È IL BNPL?

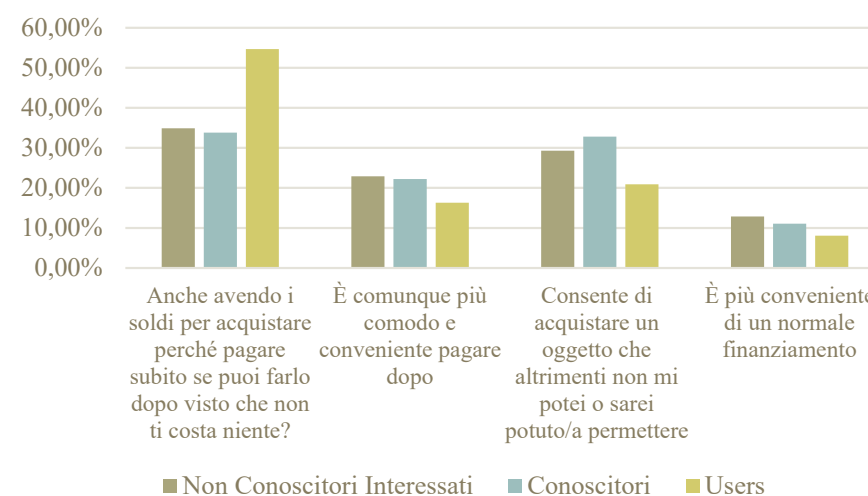
Il BNPL è qualcosa che si usa per effettuare acquisti «importanti» o «correnti»?

| Qual è il prezzo 'normale' di un prodotto o di un servizio per il quale utilizzeresti il BNPL? | | | | | | |
|--|------------------|-----------------|-----------------|------------------|--|---------|
| | Meno di 100 euro | fino a 300 euro | fino a 700 euro | fino a 1000 euro | Utilizzerei il BNPL indipendentemente dal prezzo di acquisto | Totale |
| Non Conoscitori Interessati | 8,50% | 20,90% | 16,40% | 33,80 % | 20,40% | 100,00% |
| Conoscitori | 7,20% | 23,60% | 16,30% | 33,70 % | 19,20% | 100,00% |
| Users | 8,50% | 31,80% | 15,40% | 13,40 % | 30,80% | 100,00% |
| Totale | 8,00% | 25,40% | 16,10% | 27,00 % | 23,40% | 100,00% |



PERCHÉ IL BNPL?

| <i>Ho usato il BNPL perché... (Userei il BNPL perché...)</i> | | | | | |
|--|--|---|---|---|---------|
| | Anche avendo i soldi per acquistare perché pagare subito se puoi farlo dopo visto che non ti costa niente? | È comunque più comodo e conveniente e pagare dopo | Consente di acquistare un oggetto che altrimenti non mi potei o sarei potuto/a permettere | È più conveniente di un normale finanziamento | Totale |
| Non Conoscitori Interessati | 34,90% | 22,90% | 29,30% | 12,90% | 100,00% |
| Conoscitori | 33,80% | 22,20% | 32,80% | 11,10% | 100,00% |
| Users | 54,70% | 16,30% | 20,90% | 8,10% | 100,00% |
| Totale | 37,30% | 21,80% | 29,30% | 11,70% | 100,00% |

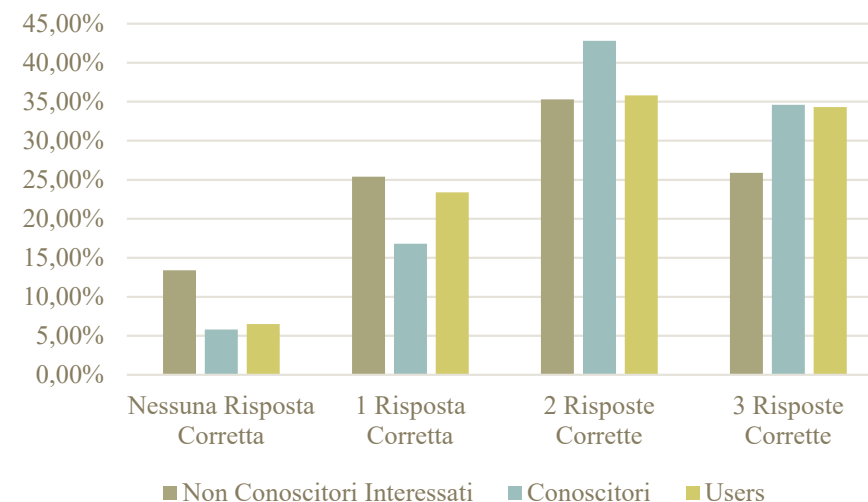


Il «pericolo» del BNPL



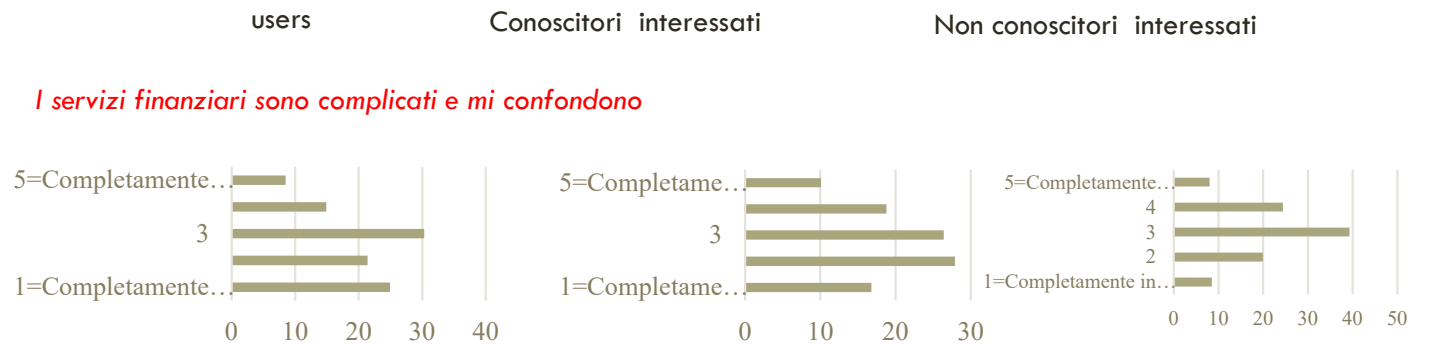
UTILIZZATORI E PROSPECT DEL BNPL: DEGLI SPROVVEDUTI?

| Alfabetizzazione Finanziaria | | | | | |
|------------------------------|---------------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|---------|
| | Nessuna Risposta Corretta | 1 Risposta Corretta | 2 Risposte Corrette | 3 Risposte Corrette | Totale |
| Non Conoscitori Interessati | 13,40% | 25,40% | 35,30% | 25,90% | 100,00% |
| Conoscitori | 5,80% | 16,80% | 42,80% | 34,60% | 100,00% |
| Users | 6,50% | 23,40% | 35,80% | 34,30% | 100,00% |
| Totale | 8,57% | 21,87% | 37,97% | 31,60% | 100,00% |



UTILIZZATORI E PROSPECT DEL BNPL: DEGLI SPROVVEDUTI?

Il 24,9% degli *Users*, il 44,7% dei *Conoscitori Interessati* e il 34,2% dei *Non Conoscitori Interessati* dichiara di trovare i servizi finanziari né complicati né capaci di creare confusione.



Il 44,3% degli *Users*, il 36,5% dei *Conoscitori Interessati* e il 27,5% dei *Non Conoscitori Interessati* non vede nell'utilizzo del BNPL una possibile minaccia al proprio equilibrio economico-patrimoniale.



UN UTILIZZO EQUILIBRATO?

Quante volte hai utilizzato il BNPL ?

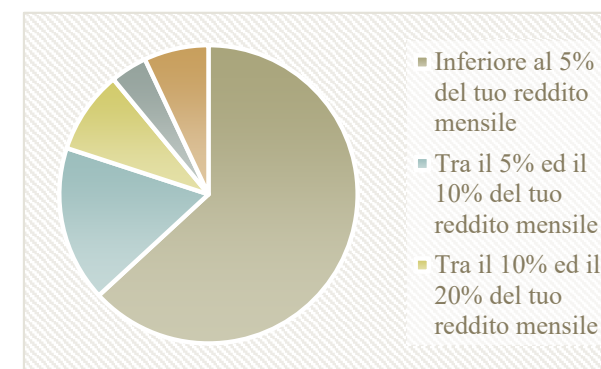
Il 46,8% degli Users dichiara di aver utilizzato il BNPL dalle due alle quattro volte. Il 28,9% una sola volta, il 10,4% dalle cinque alle sei volte ed il 13,9% più di 6 volte.

A quanto ammonta il totale delle rate che devi rimborsare questo mese per il BNPL?

La maggioranza degli Users del BNPL (63,2%) dichiara che l'ammontare totale delle rate che dovranno restituire a fronte dell'utilizzo del BNPL è inferiore al 5% del reddito mensile, il 16,9% è tra il 5% ed il 10% del reddito mensile, il 9,0% è tra il 10% ed il 20% del reddito mensile mentre il 7,0% dichiara di non saperlo.

Solo il 4,0% degli Users dichiara che l'ammontare totale delle rate che dovranno restituire a fronte dell'utilizzo del BNPL è superiore al 20% del reddito mensile.

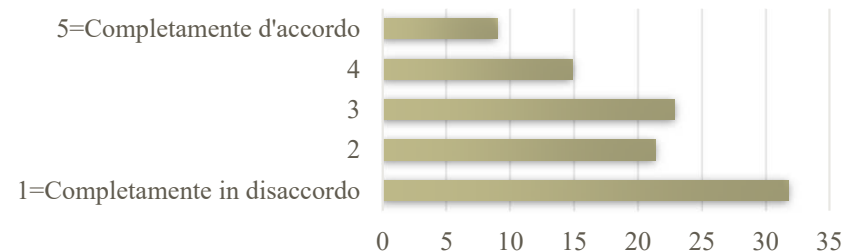
Il 63% degli Users dichiara di aver provveduto o che sta provvedendo al pagamento delle rate secondo le scadenze previste; il rimanente 37% dichiara di aver terminato i pagamenti



L'atteggiamento è comunque, in generale, prudente:

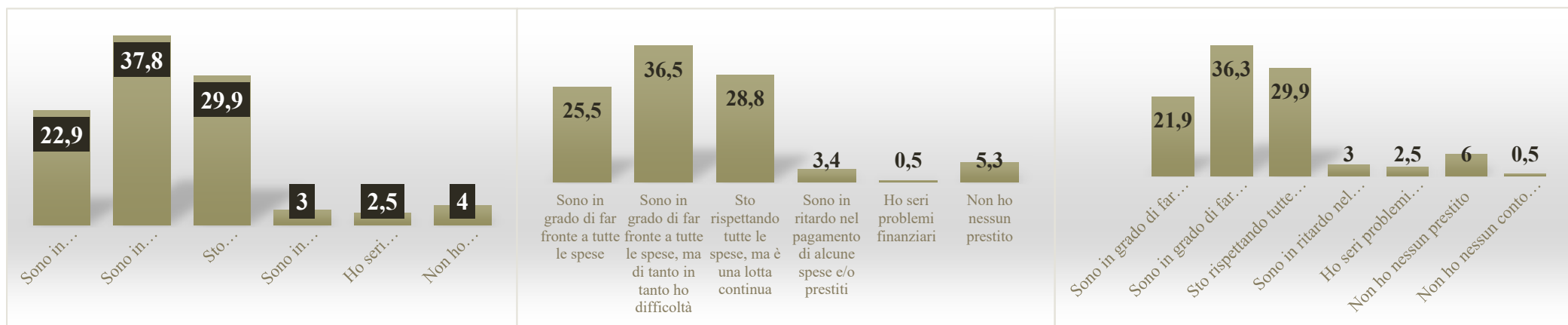
Le occasioni vanno colte al volo e certi acquisti non vanno rimandati; mi preoccuperò in seguito di come riuscire a coprire le spese

gli Users preferiscono rinunciare all'acquisto di beni nell'immediato se non hanno a disposizione le risorse economiche necessarie all'acquisto.







UTILIZZATORI E PROSPECT DEL BNPL: SONO «FRAGILI»?

Benché dimostrino buoni livelli di alfabetizzazione, appaiano «scrupolosi», abbiano un profilo finanziario evoluto e non sembrano caratterizzati da comportamenti irrazionalmente orientati all'immediata soddisfazione di bisogni voluttuari anche users e prospect manifestano un certo disagio con riferimento alla propria situazione finanziaria





QUALCHE NUMERO

| voce | valore | note | tendenza |
|--------------------------|---------|---|---|
| Fee caricata al merchant | 4.00% | Commissione media; sotto pressione per via della concorrenza |  |
| Interchange fee | - 1.30% | | |
| Commissione di rete | -0.60% | Pagata due volte: quando il merchant è pagato dall'operatore BNPL e l'altra quando il denaro è prelevato dalla carte del titolare | |
| Issuing | - 0.10% | Costi di creazione della carta virtuale | |
| Costo del rischio | - 1.20% | Stima basata sui dati forniti dagli operatori |  |
| Costo della provvista | - 0.50% | Dati forniti dagli operatori |  |
| Margine lordo | 0.30% | |  |

Fonte: Redburn 2021 – Financial Times

IL BUSINESS CASE DEL BNPL

Molti elementi fanno pensare che il BNPL non sia sostenibile come business self standing; se questo fosse vero occorre che esso abbia potenziale come prodotto di customer o data acquisition per acquisire:

clienti che non fanno ricorso al credito e «trasformarli» in clienti di finanziamenti

e fidelizzare clienti altrui che già utilizzano credito

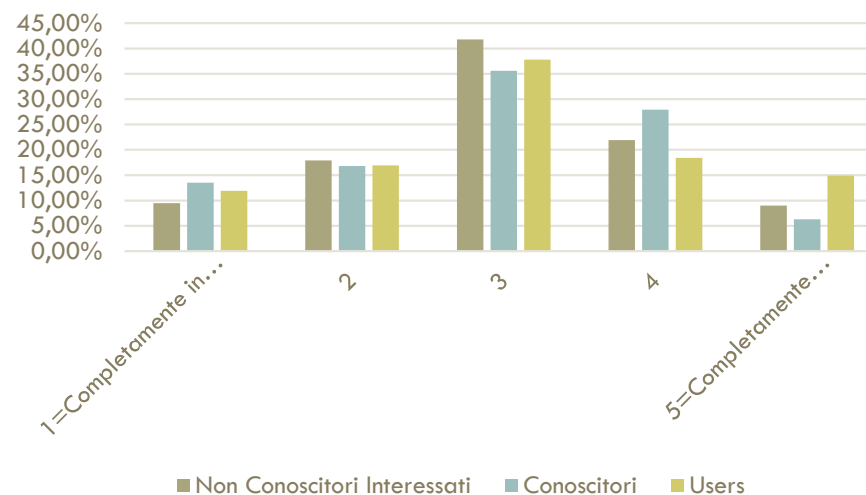
dati di clienti a cui vendere altri servizi finanziari

dati di clienti a cui vendere beni o servizi non finanziari → diventare piattaforma



IL BNPL CONVIENE AL COMMERCIANTE?

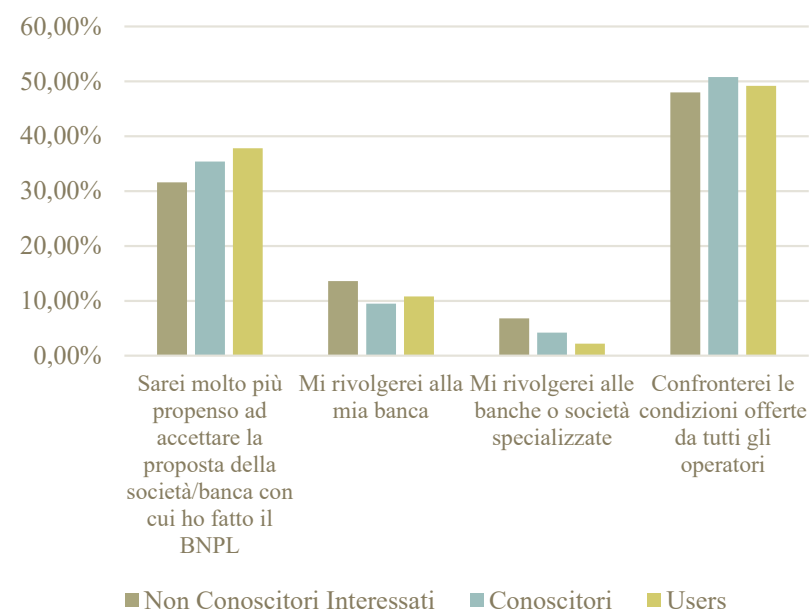
| <i>Acquisterò o acquisterei soltanto da quei rivenditori che mi offriranno la possibilità di acquistare grazie al BNPL....</i> | | | | | | |
|--|-------------------------------|--------|--------|--------|---------------------------|---------|
| | 1=Completamente in disaccordo | 2 | 3 | 4 | 5=Completamente d'accordo | Totale |
| Non Conoscitori Interessati | 9,50% | 17,90% | 41,80% | 21,90% | 9,00% | 100,00% |
| Conoscitori | 13,50% | 16,80% | 35,60% | 27,90% | 6,30% | 100,00% |
| Users | 11,90% | 16,90% | 37,80% | 18,40% | 14,90% | 100,00% |
| Totale | 11,60% | 17,20% | 38,40% | 22,80% | 10,00% | 100,00% |



Valore medio 3,02

IL BNPL È UN «FIDELIZZATORE»?

| Se in futuro mi proponessero un prestito per acquistare qualcosa... | | | | | |
|---|--|------------------------------|---|---|---------|
| | Sarei molto più propenso ad accettare la proposta della società/banca con cui ho fatto il BNPL | Mi rivolgerei alla mia banca | Mi rivolgerei alle banche o società specializzate | Confronterei le condizioni offerte da tutti gli operatori | Totale |
| Non Conoscitori Interessati | 31,60% | 13,60% | 6,80% | 48,00% | 100,00% |
| Conoscitori | 35,40% | 9,50% | 4,20% | 50,80% | 100,00% |
| Users | 37,80% | 10,80% | 2,20% | 49,20% | 100,00% |
| Totale | 33,70% | 11,90% | 5,30% | 49,10% | 100,00% |



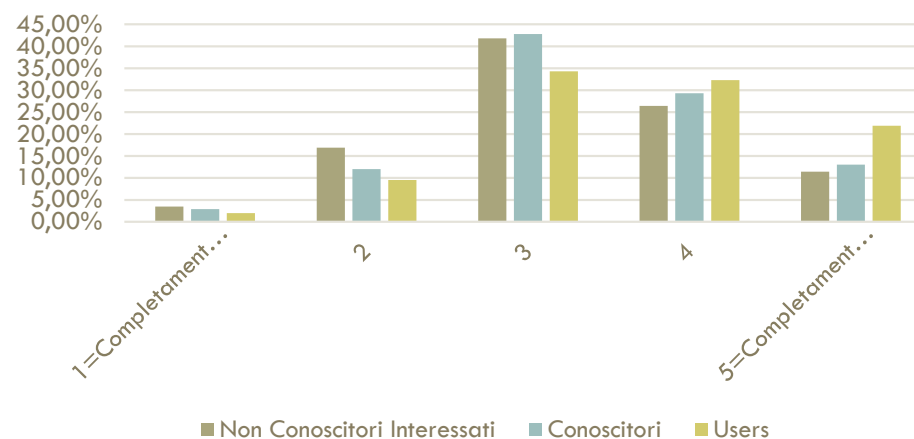
CHI FA BNPL È UN «TASSOZERISTA»?

| Se in futuro mi proponessero un prestito per acquistare qualcosa... | | | | | |
|---|------------------------------------|--|---|---|---------|
| | Farei il prestito solo se gratuito | Vista la comodità ed i vantaggi che dà la possibilità di pagare un po' per volta sarei disponibile a pagare anche un ragionevole tasso d'interesse o una piccola commissione | In linea generale preferisco o non ricorrere a prestiti; lo farei solo in caso di necessità | Sono contrario a ricorrere a prestiti se non per spese davvero importanti come l'acquisto della casa e, al limite dell'auto; penso quindi che declinerei l'offerta di finanziamento | Totale |
| Non Conoscitori Interessati | 36,30% | 20,40% | 31,30% | 11,90% | 100,00% |
| Conoscitori | 45,70% | 25,00% | 20,20% | 9,10% | 100,00% |
| Users | 51,20% | 19,40% | 21,40% | 8,00% | 100,00% |
| Totale | 41,30% | 21,70% | 26,40% | 10,50% | 100,00% |



IL BNPL È MEGLIO DELLE CARTE?

| <i>Preferisco o preferirei utilizzare il BNPL rispetto alle carte di pagamento per acquistare le cose che desidero</i> | | | | | | |
|--|-------------------------------|--------|--------|--------|---------------------------|----------|
| | 1=Completamente in disaccordo | 2 | 3 | 4 | 5=Completamente d'accordo | Totale |
| Non Conoscitori Interessati | 3,50% | 16,90% | 41,80% | 26,40% | 11,40% | 100,00 % |
| Conoscitori | 2,90% | 12,00% | 42,80% | 29,30% | 13,00% | 100,00 % |
| Users | 2,00% | 9,50% | 34,30% | 32,30% | 21,90% | 100,00 % |
| Totale | 2,80% | 12,80% | 39,70% | 29,30% | 15,40% | 100,00 % |



Valore medio 3,42



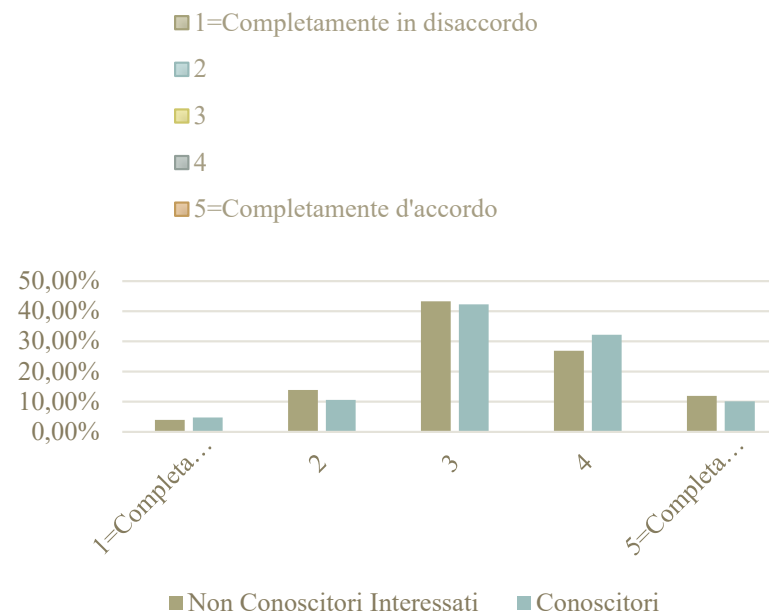
IL BNPL «ACCENDE» LA VOGLIA DI CREDITO?

| L'esperienza con il BNPL mi farà considerare in futuro il ricorso a finanziamenti per l'acquisto di beni e servizi | | | | | | |
|--|-------------------------------|-------|--------|--------|---------------------------|---------|
| | 1=Completamente in disaccordo | 2 | 3 | 4 | 5=Completamente d'accordo | Totale |
| Users | 1,50% | 6,00% | 19,40% | 27,90% | 45,30% | 100,00% |

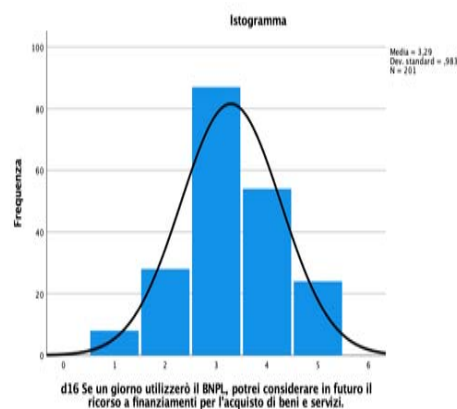
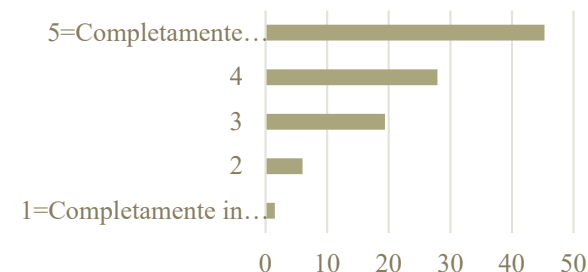
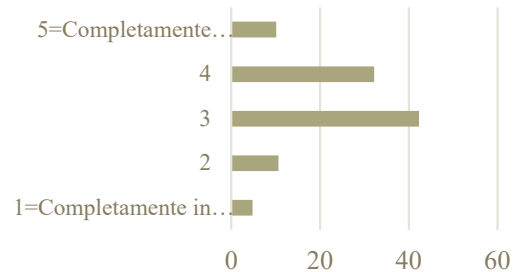
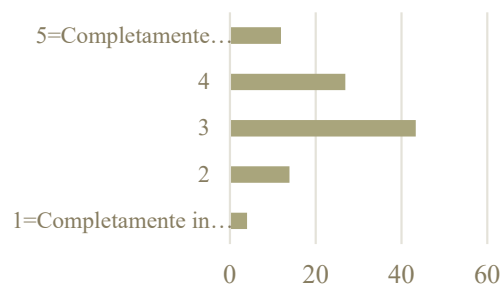
Valore medio 4,09

| Se un giorno dovessi utilizzare il BNPL, potrei considerare in futuro il ricorso a finanziamenti per l'acquisto di beni e servizi | | | | | | |
|---|-------------------------------|--------|--------|--------|---------------------------|---------|
| | 1=Completamente in disaccordo | 2 | 3 | 4 | 5=Completamente d'accordo | Totale |
| Non Conoscitori Interessati | 4,00% | 13,90% | 43,30% | 26,90% | 11,90% | 100,00% |
| Conoscitori | 4,80% | 10,60% | 42,30% | 32,20% | 10,10% | 100,00% |
| Totale | 4,30% | 12,70% | 42,90% | 28,80% | 11,30% | 100,00% |

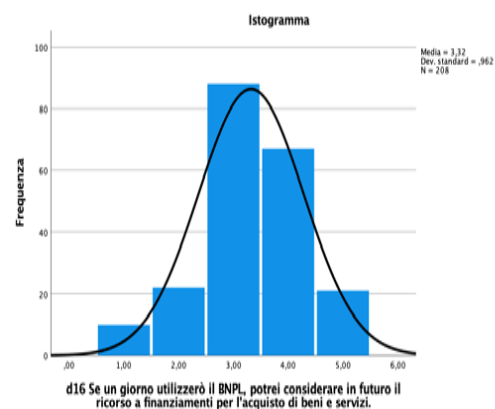
Valore medio 3.30



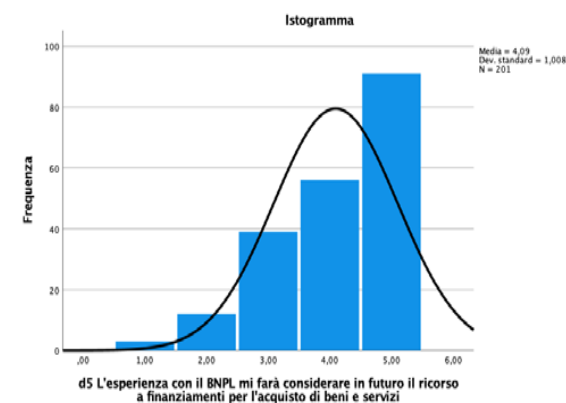
TASSO DI CONVERSIONE CAMPIONE



Non Conoscitori Interessati

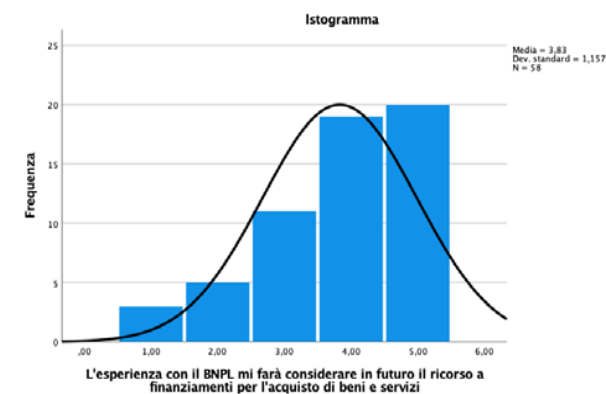
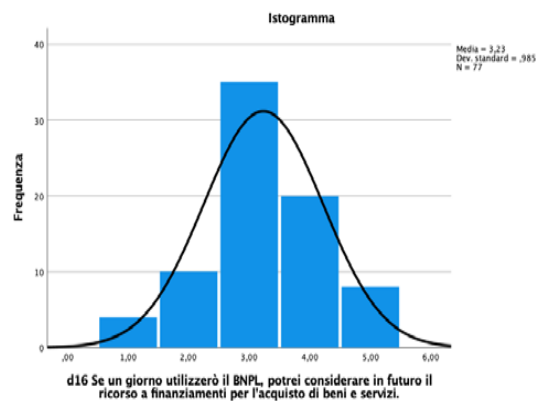
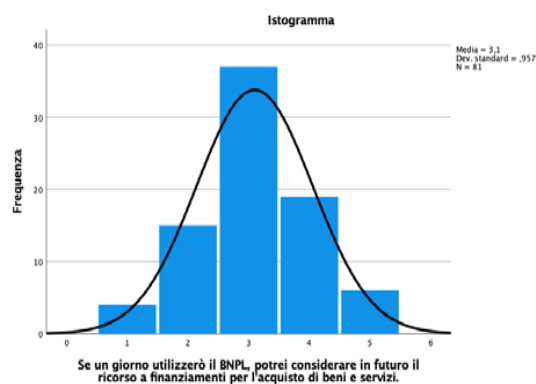
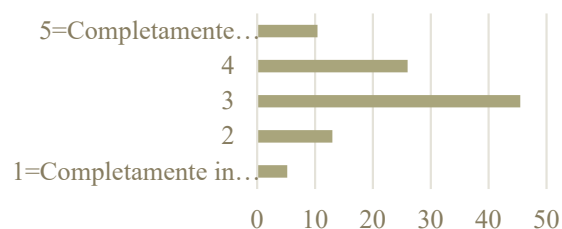
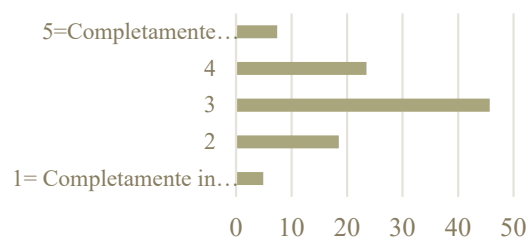


Conoscitori Interessati



Users

TASSO DI CONVERSIONE «VERGINI»

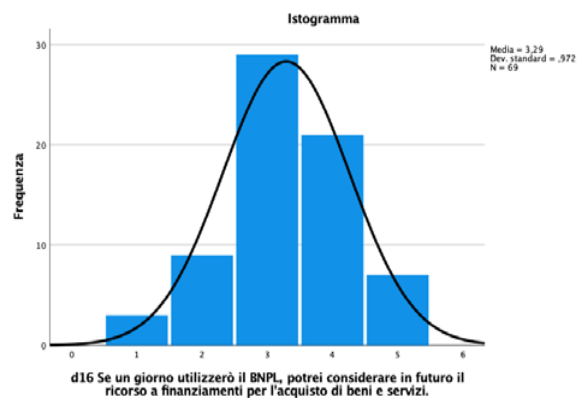
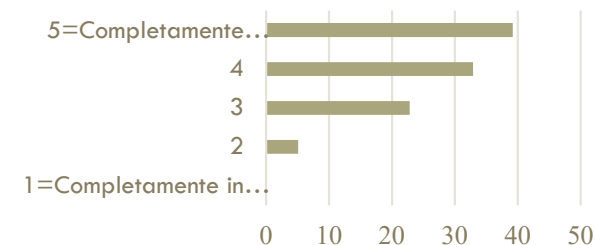
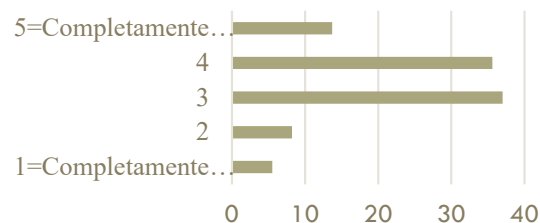


Non Conoscitori Interessati

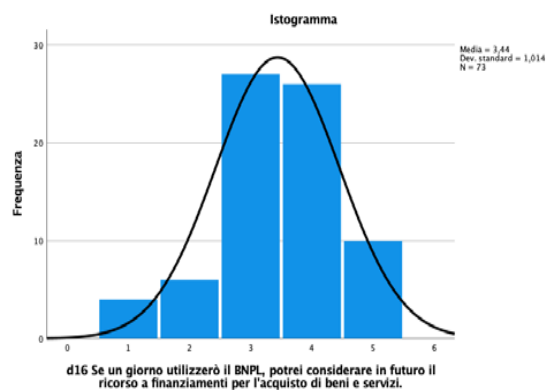
Conoscitori Interessati

Users

TASSO DI CONVERSIONE «CONSUMERIZZATI»

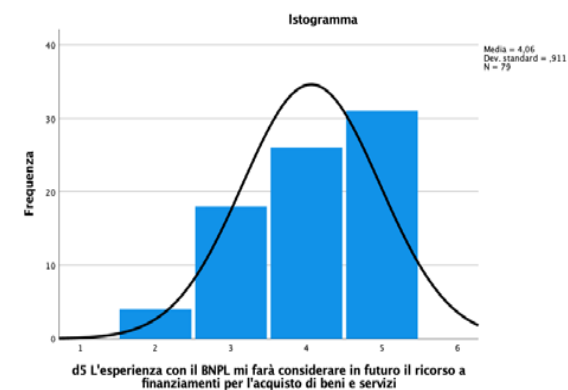


Non Conoscitori Interessati



Conoscitori Interessati

Copyright Crif-SDABocconi- Assofin 2022



Users

conclusione

IN SINTESI

Il BNPL può compensare il proprio deficit di redditività con una significativa capacità di:

- conversione di utilizzatori (o prospect) in clienti di credito;
- customer acquisition rispetto ai concorrenti del mondo lending;

Tuttavia:

- il cliente BNPL è molto price sensitive e deve essere convertito dalla gratuità al pagamento;
- a priori il BNPL non sembra determinante nella decisione del consumatore di scegliere un merchant piuttosto che un altro

Ed infine:

→ Se il BNPL apre la strada all'acquisto di servizi finanziari tradizionali (redditizi), sono giustificati i multipli da fintech economy?

