



RETAIL BANKING

LEZIONE N° 9

L'EVOLUZIONE DEI PAGAMENTI: IL CASO DEL BNPL

Università di Roma «Tor Vergata»

CLEMIF

A.A. 2022/2023

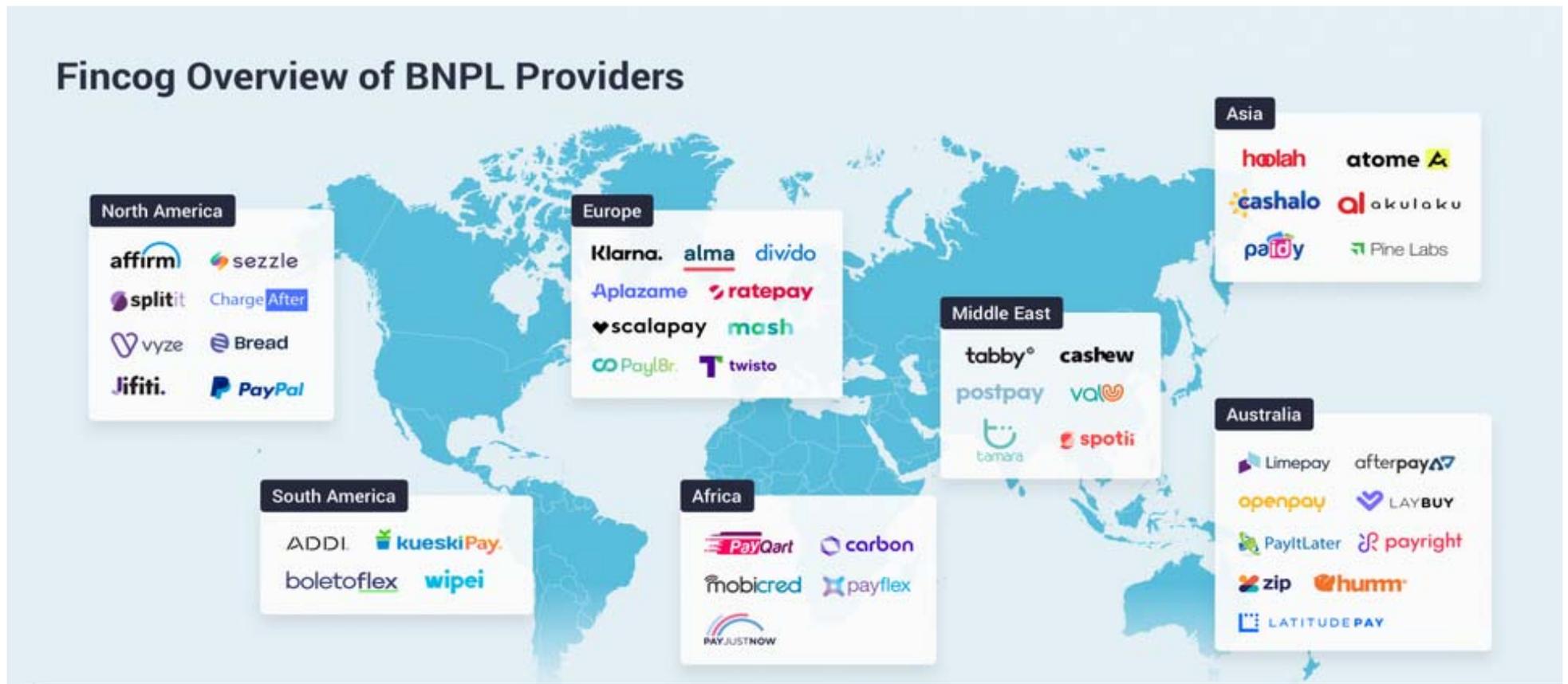
Prof. Umberto Filotto

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/\$)

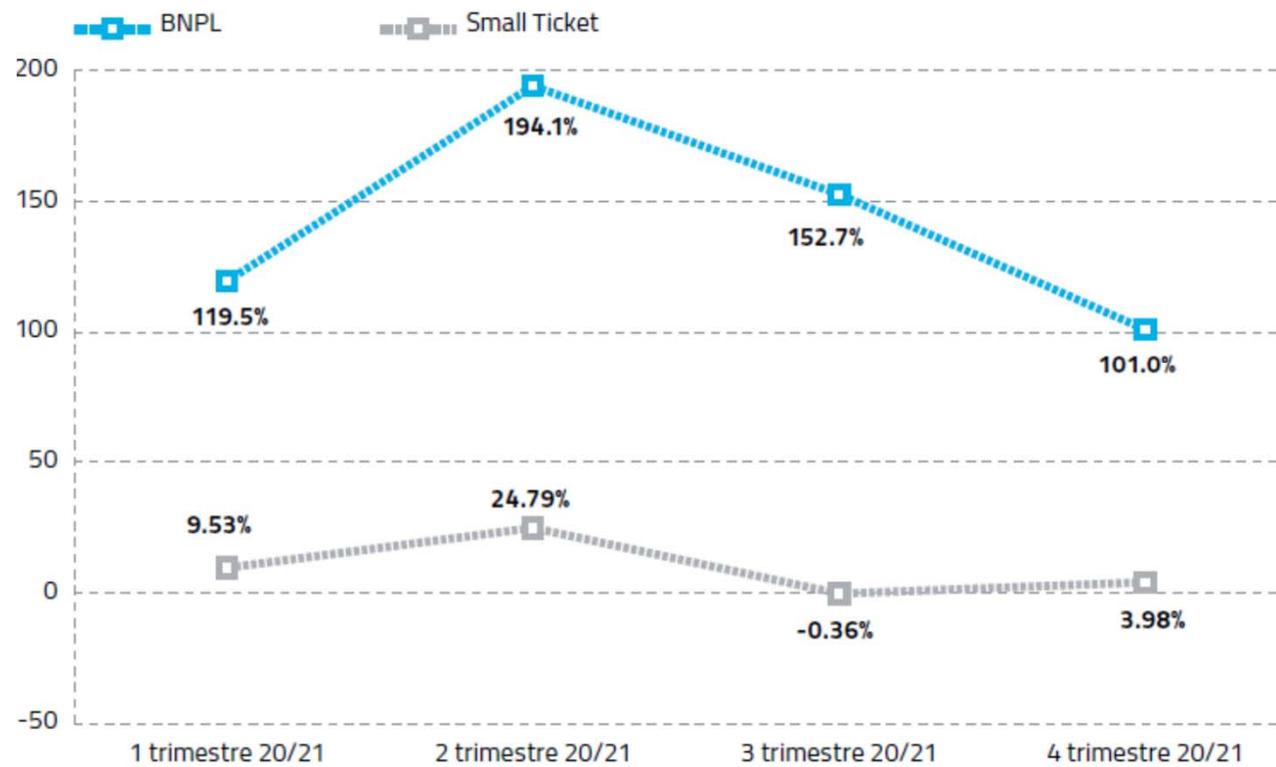
(1) Non sono inclusi player tradizionali come banche e società finanziarie ma solo operatori specializzati nel BNPL. Fonte elaborazioni PwC su dati Global Payments report – WorldPay FIS 2022, Payment Methods Report 2021 – The Paypers, dati raccolti da DB Crunchbase.

IL MONDO DEL BNPL



I TREND DEL BNPL

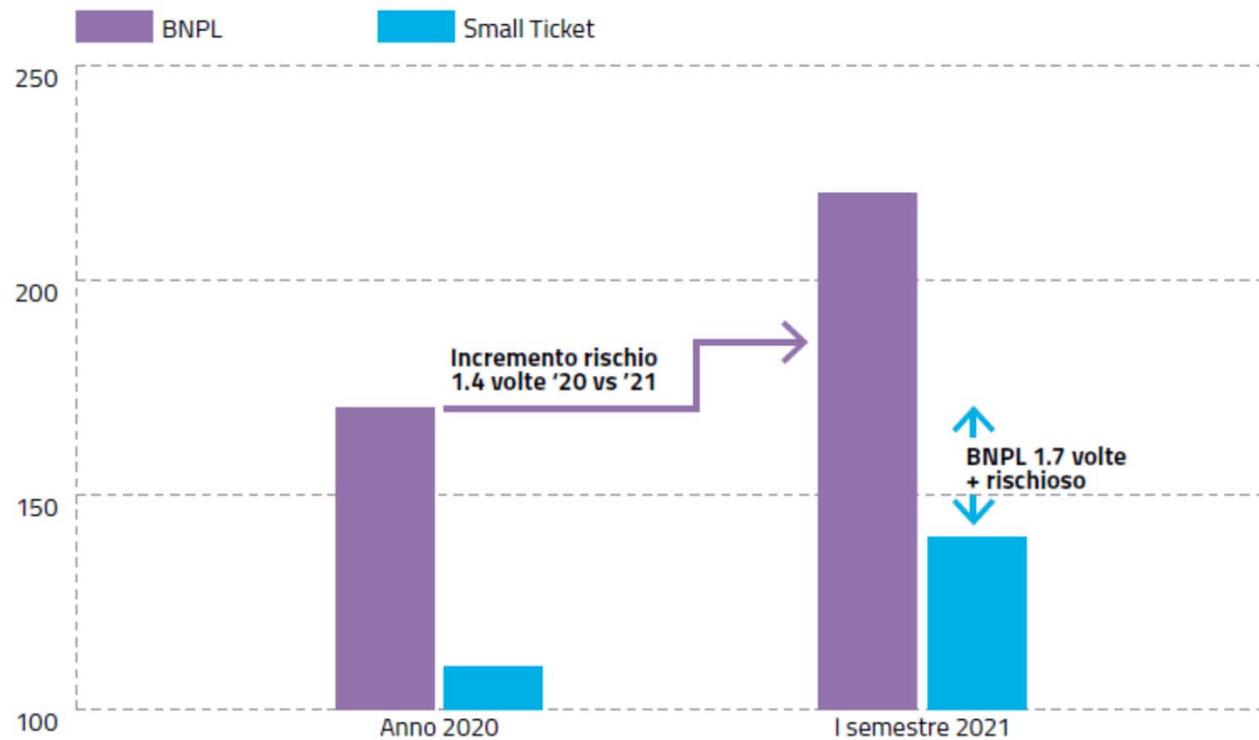
FIG. 2: VARIAZIONE DELLA DOMANDA PER TRIMESTRE DI BNPL E SMALL TICKET (2020-2021)



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	MODALITÀ DI ADEBITO	SETTORE MERCEOLOGICO (PARTNERSHIP)	CANALE DISTRIBUTIVO	STRUMENTO IN-STORE	COSTI CLIENTE	FLESSIBILITÀ PAGAMENTO RATE	COMMISSIONI RITARDO DI PAGAMENTO
Idem Banca estera (Swire)	Non specificato. Dipende dai 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 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 debito, credit e prepagate.	<ul style="list-style-type: none"> Abbigliamento e accessori (boutique e sale) Cosmetica, articoli sportivi EBIOM Arredamento Libreria Viaggi Accessori auto e moto Tempo libero. 	Online e in-store	Ven utilizzato un QR code generato dall'app del cliente da scansionare in cassa.	nessuno	Facoltà di restituire il lo acconto in anticipo e di posticipare le scadenze.	27 giorni di cartonia per adempire. Oltre i 7 giorni: <ul style="list-style-type: none"> 36 anni per ordini <100€ 56 anni per ordini >100€ e <1000€ 96 anni per ordini >1000€ 	Non specificato.
Scak pay (Itale)	Non specificato. Dipende dai 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, dal particolare 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 Fotodocumento d'identità Foto del viso. 	Carte di credito e debito appartenenti ai circuiti VISA, Mastercard e American Express.	<ul style="list-style-type: none"> Abbigliamento e accessori (boutique e sale) Cosmetica, articoli sportivi EBIOM e servizi correlati Arredamento Libreria Viaggi - accessori auto e moto Tempo libero Altro (pet care, servizi farmaceutici). 	Online e in-store	Ven utilizzato un QR code a essere generato dall'app del cliente da scansionare in cassa.	nessuno	Facoltà di restituire in anticipo.	24h di cartonia per adempire. <ul style="list-style-type: none"> > 36 anni 6€ > 36 giorni 10€ > 36 giorni 16€ di costi supplementari in aggiunta alla prima commissione. Il costo totale della cartonia si è non può superare il 15% del valore del prestito (seconda e terza rata).	Non specificato.

OPERATORE	TIPOLOGIA	IMPORTI E MASSIMALI DI SPESA	N. ALLA RICHIESTA DI PRESTITO	STEP PROPEDEUTICI	MODALITÀ DI ADEBITO	SETTORE MERCEOLOGICO (PARTNERSHIP)	CANALE DISTRIBUTIVO	STRUMENTO IN-STORE	COSTI CLIENTE	FLESSIBILITÀ PAGAMENTO RATE	COMMISSIONI RITARDO DI PAGAMENTO
Splitpay (Itale)	Non specificato. Dipende dai 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, dal 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 Conto corrente o conto deposito 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 restituire in anticipo.	Non specificato.	
Clearpay	Istituto di pagamento (sociato come Afterpay fuori EU)	Non specificato. Dipende dai 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, dal 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 restituire in anticipo.	Possibile per ritardo nel pagamento 6€. Le penalità di mora sono limitate a 36€ al 21% del valore dell'ordine (a seconda di quale sia l'importo inferiore).	

OPERATORE	TIPOLOGIA	IMPORTI E MASSIMALI DI SPESA	N. ALLA RICHIESTA DI PRESTITO	STEP PROPEDEUTICI	MODALITÀ DI ADEBITO	SETTORE MERCEOLOGICO (PARTNERSHIP)	CANALE DISTRIBUTIVO	STRUMENTO IN-STORE	COSTI CLIENTE	FLESSIBILITÀ PAGAMENTO RATE	COMMISSIONI RITARDO DI PAGAMENTO
Solve (Itale)	Istituto di pagamento (Itale)	Da 100€ a 10.000€	Da 3 a 36	<ul style="list-style-type: none"> Dati anagrafici Codice fiscale Situazione lavorativa Informazioni sull'abitazione (tipo di proprietà, affitto) NI Figi Titolo studio Guadagno lordo Dati carta di pagamento Foto documento d'identità Foto del viso. In alcuni casi potrebbero richiedere ulteriori documenti (es. Ultima banca paga e conti).	Carte di credito e debito.	<ul style="list-style-type: none"> Arredamento e design EBIOM ed elettronica Articoli sportivi Tempo libero Educatori e formazione professionale Salute Accessori per auto Musica e fotografia Viaggi Prodotti per l'infanzia Associazioni. 	Online /	Tasso Standard 2% su carrello da 1.000€ e gratis oltre i 2.000€.	Facoltà di sospendere il pagamento della quota capitale della rata per sei mesi dopo aver onorato regolarmente il pagamento delle prime sei rate.	Interessi di mora del 12%.	
Onay (Francia)	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 debito.	Non specificato.	Online /	/	Commissione prima rata.	Non specificato.	<ul style="list-style-type: none"> oltre 7 giorni 6€ oltre 30 giorni 15,5% degli importi complessivamente scaduti.
Paypal	Istituto di pagamento (USA, in Europa opera su licenza come istituto di credito del Lussemburgo).	Da 20€ 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 debito o conto corrente bancario	<ul style="list-style-type: none"> Beni e servizi di tutti i settori merceologici Publica amministrazione (Belle, arte, etc) Associazioni Bulleto. 	Online /	nessuno	Facoltà di restituire in anticipo.	Non specificato.	Non specificato.

OPERATORE	TIPOLOGIA	IMPORTI E MASSIMALI DI SPESA	N. ALLA RICHIESTA DI PRESTITO	STEP PROPEDEUTICI	MODALITÀ DI ADEBITO	SETTORE MERCEOLOGICO (PARTNERSHIP)	CANALE DISTRIBUTIVO	STRUMENTO IN-STORE	COSTI CLIENTE	FLESSIBILITÀ PAGAMENTO RATE	COMMISSIONI RITARDO DI PAGAMENTO
Appigo (Svizzera Personal Credit)	Società Finanziaria (Itale)	Fino a 5.000€	Da 3 a 12, in alcuni casi fino a 15 (dipende dalle opzioni favorite dal merchant).	<ul style="list-style-type: none"> Dati anagrafici Codice fiscale Email Numero di cellulare Dati carta di pagamento Termini abitativa Documento d'identità. 	Barcomat, 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 (Cofin)	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. 	Barcomat, Postamat o carte di debito abilitate.	<ul style="list-style-type: none"> Elettronica Arredamento, articoli sportivi Prodotti per l'infanzia Prodotti per la salute Optica Servizi medici, palestre... 	Online e in-store.	Smart POS	nessuno	Non specificato.	Non specificato.
Paylight (Compass)	Banca (Itale)	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

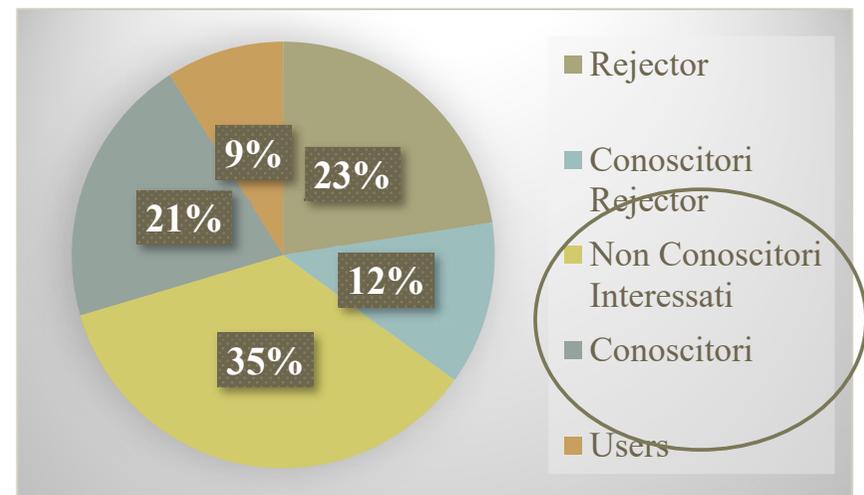
LE MAGGIORI EVIDENZE DALL'INDAGINE

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

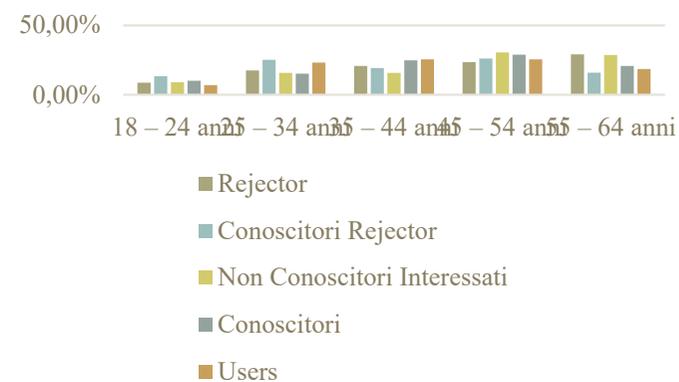
	Frequenza	Percentuale
Non conoscitori Non Interessati	217	22,60%
Conoscitori Non interessati	119	12,40%
Non Conoscitori Interessati	341	35,50%
Conoscitori Interessati	197	20,60%
Users	86	9%
Totale	960	100%



QUALCHE DIFFERENZA NEL PROFILO SOCIODEMOGRAFICO

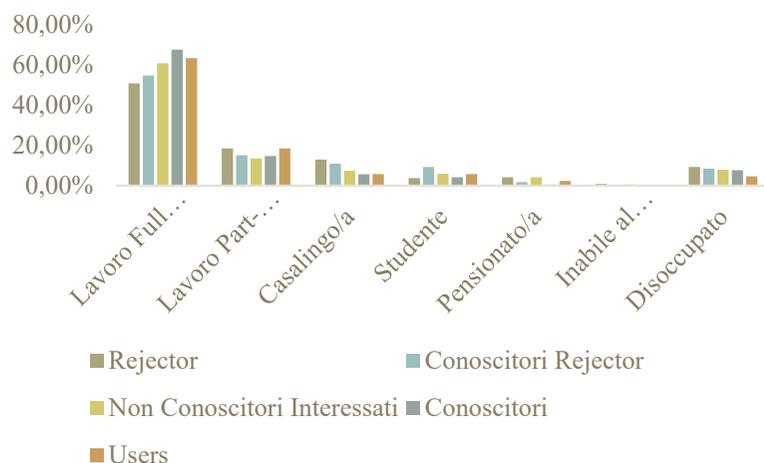
Utilizzatori e conoscitori interessati hanno un peso maggiore nella fascia d'età 25- 44 anni, mentre i non conoscitori interessati sono un po' più anziani; i rejectors sono più presenti nelle fasce d'età più avanzate

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



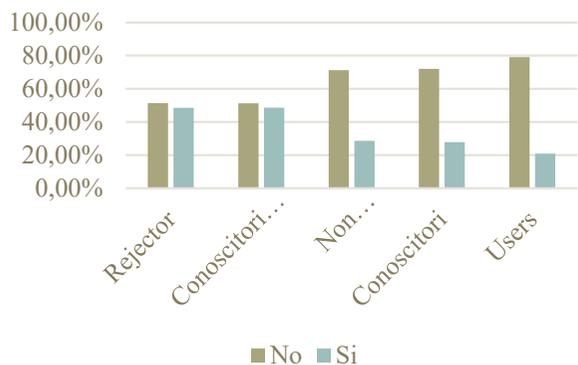
QUALCHE DIFFERENZA NEL PROFILO SOCIODEMOGRAFICO

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

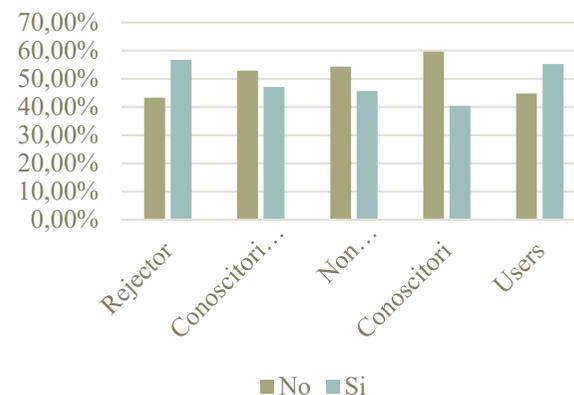


Il profilo professionale di utilizzatori e prospect è superiore a quello dei rejectors

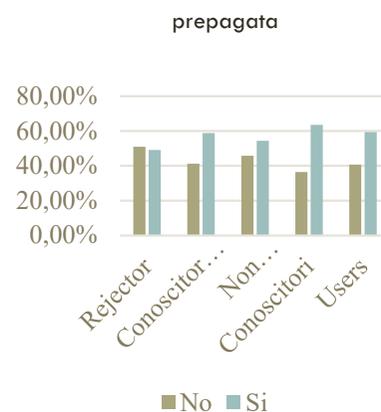
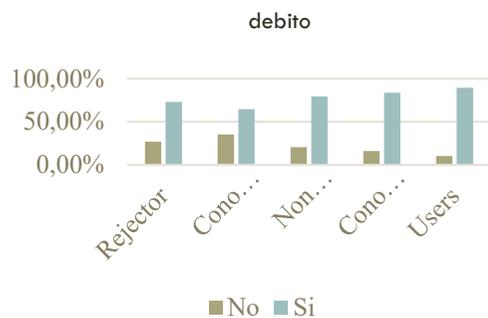
QUALCHE DIFFERENZA NEL PROFILO FINANZIARIO



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

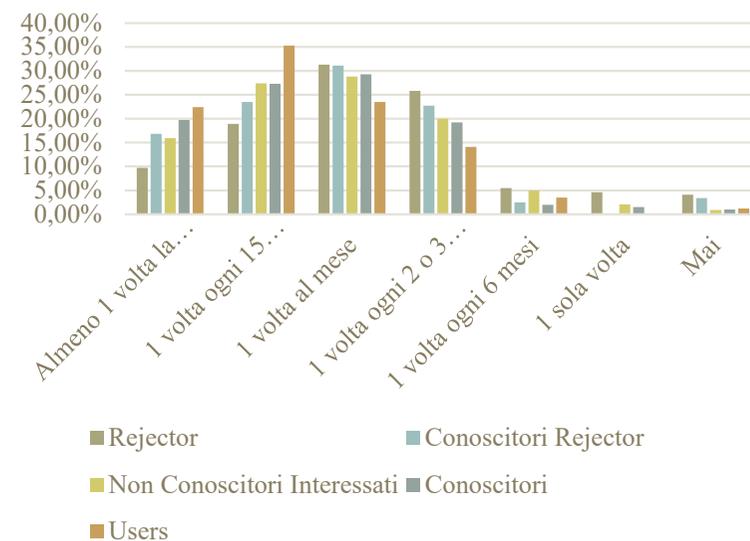


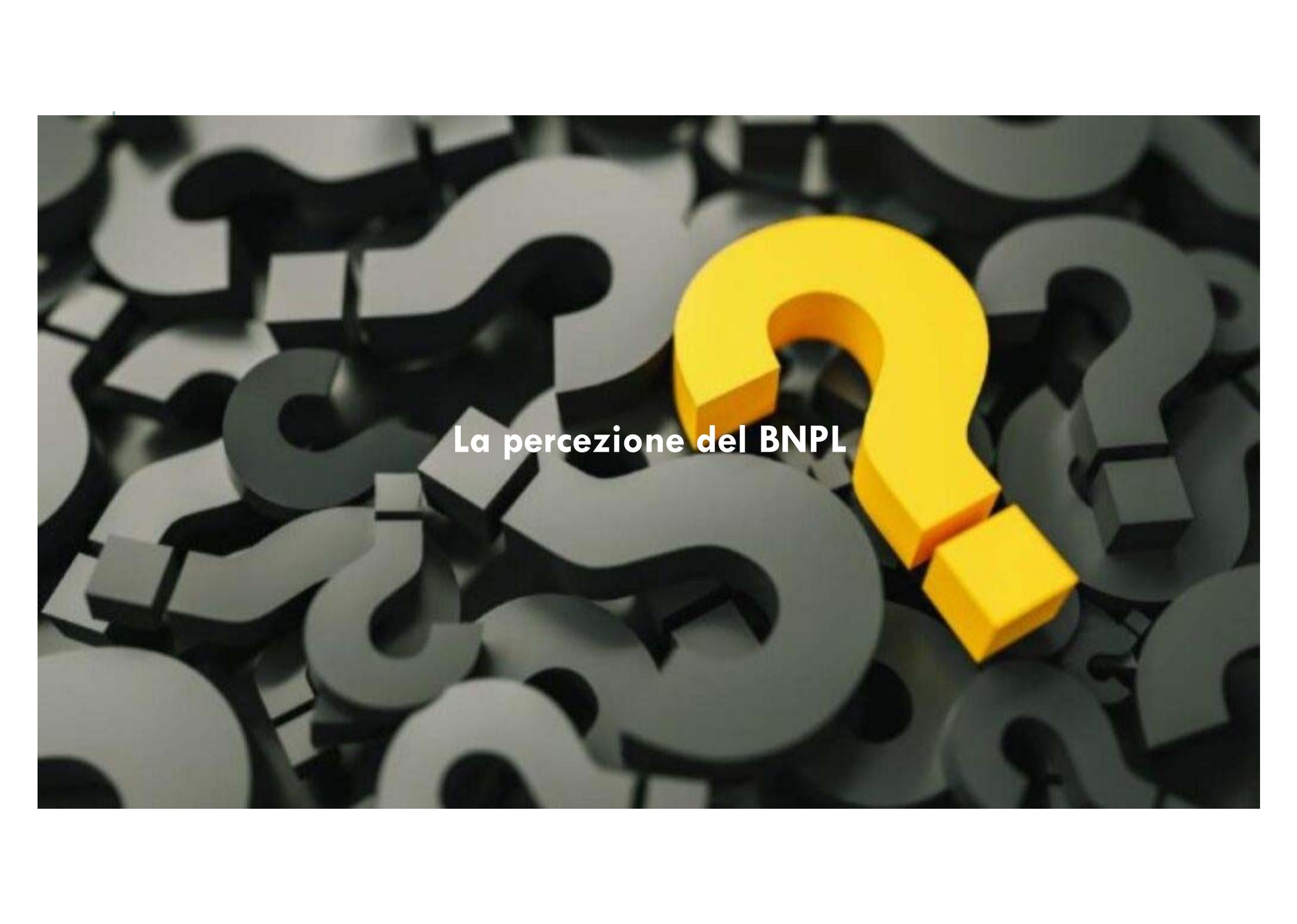
...e hanno più carte



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%



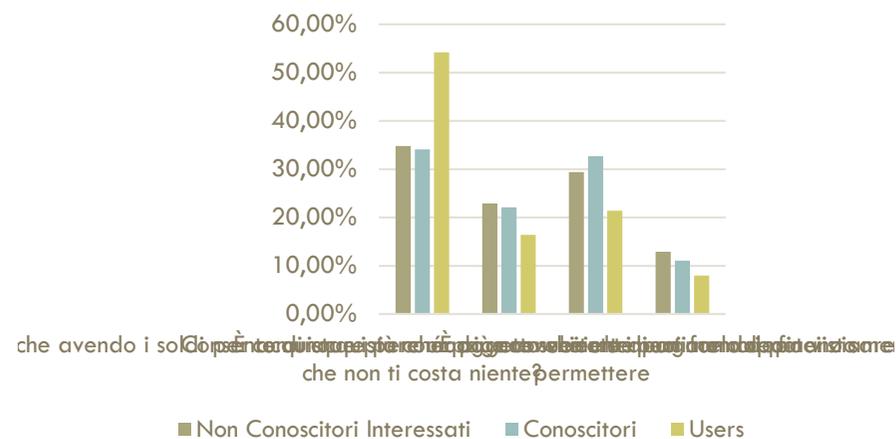
A 3D rendering of a yellow question mark standing out among a field of grey question marks. The yellow question mark is positioned in the center-right of the frame, while the grey ones are scattered throughout the background, creating a sense of depth and focus.

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

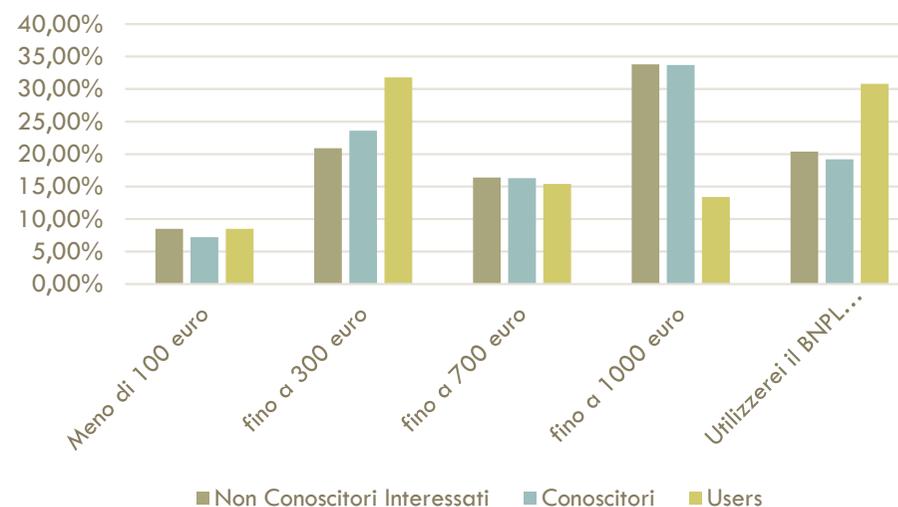
Ho usato il BNPL perché... (Useri il BNPL perché...)					
	Anche avendo i soldi per acquistare perché pagare subito se puoi farlo dopo visto che non ti costa niente?	È comunque più comodo e conveniente e pagare dopo	Consente di acquistare un oggetto che altrimenti non mi potevo/a permettere	È più conveniente 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?

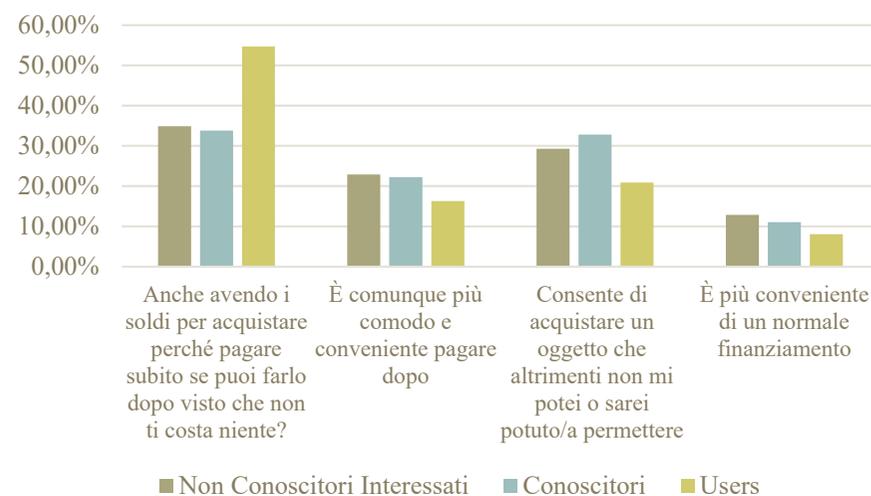
Il BNPL è qualcosa che si usa per effettuare acquisti «importanti» o «correnti»?

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%

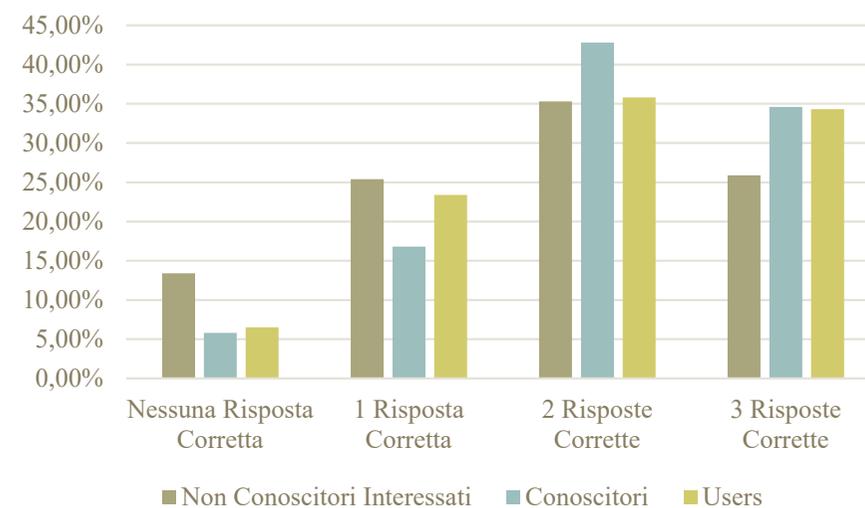




Il «pericolo» del BNPL

UTILIZZATORI E PROSPECT DEL BNPL: DEGLI SPROVVEDUTI?

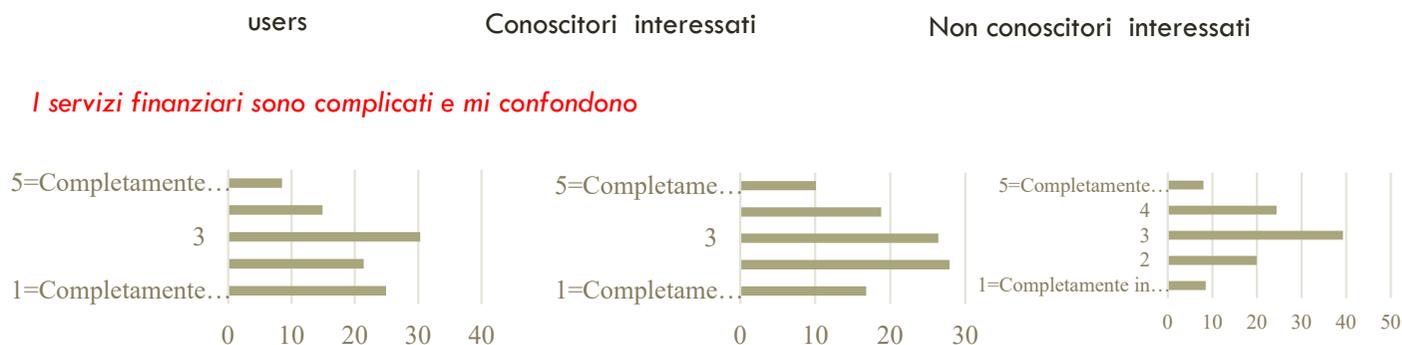
<i>Alfabetizzazione Finanziaria</i>					
	Nessuna Risposta Corretta	1 Risposta Corretta	2 Risposte Corrette	3 Risposte Corrette	Totale
Non Conoscitori Interessati	13,40%	25,40%	35,30%	25,90%	100,00%
Conoscitori	5,80%	16,80%	42,80%	34,60%	100,00%
Users	6,50%	23,40%	35,80%	34,30%	100,00%
Totale	8,57%	21,87%	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 ?

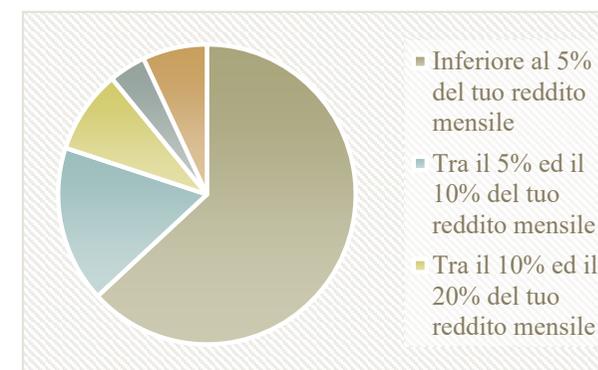
Il 46,8% degli Users dichiara di aver utilizzato il BNPL dalle due alle quattro volte. Il 28,9% una sola volta, il 10,4% dalle cinque alle sei volte ed il 13,9% più di 6 volte.

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.

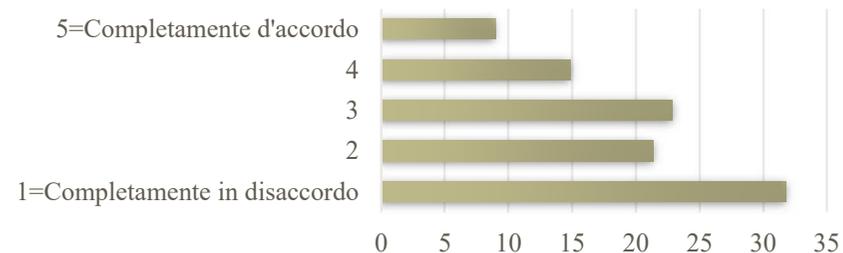
Il 63% degli Users dichiara di aver provveduto o che sta provvedendo al pagamento delle rate secondo le scadenze previste; il rimanente 37% dichiara di aver terminato i pagamenti



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





Il gioco vale la candela?

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

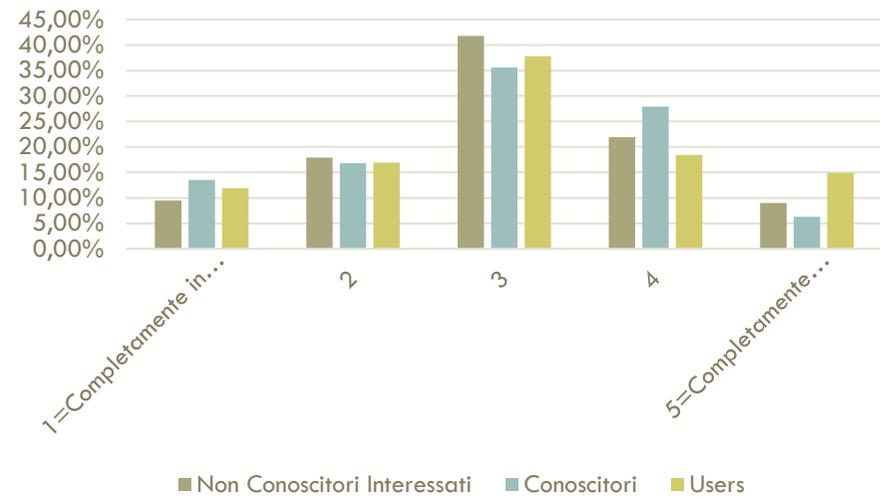
dati di clienti a cui vendere altri servizi finanziari

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



IL BNPL CONVIENE AL COMMERCIAANTE?

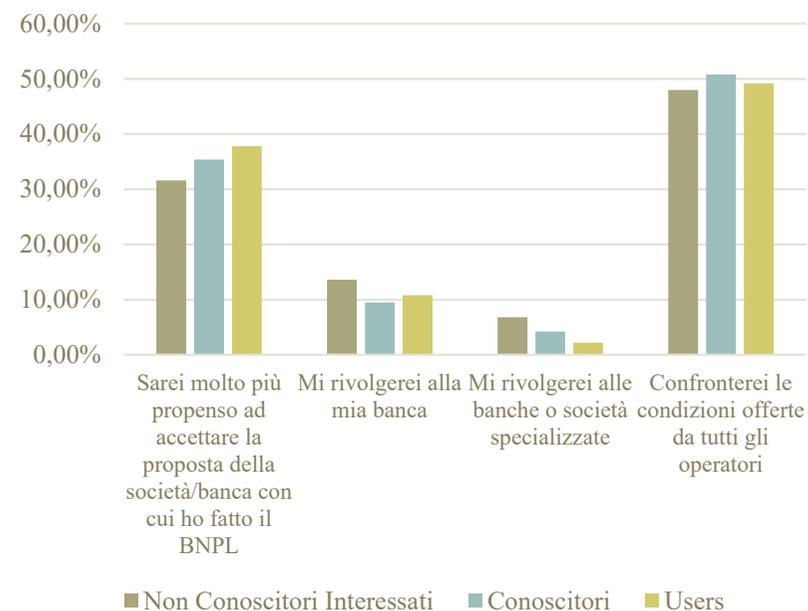
<i>Acquisterò o acquisterei soltanto da quei rivenditori che mi offriranno la possibilità di acquistare grazie al BNPL....</i>						
	1=Completamente in disaccordo	2	3	4	5=Completamente d'accordo	Totale
Non Conoscitori Interessati	9,50%	17,90%	41,80%	21,90%	9,00%	100,00%
Conoscitori	13,50%	16,80%	35,60%	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

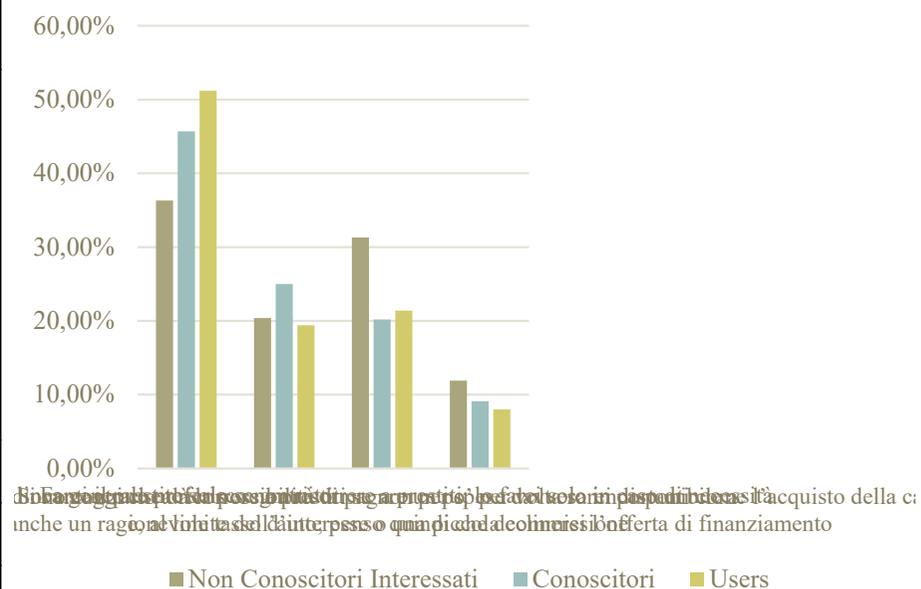
IL BNPL È UN «FIDELIZZATORE»?

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»?

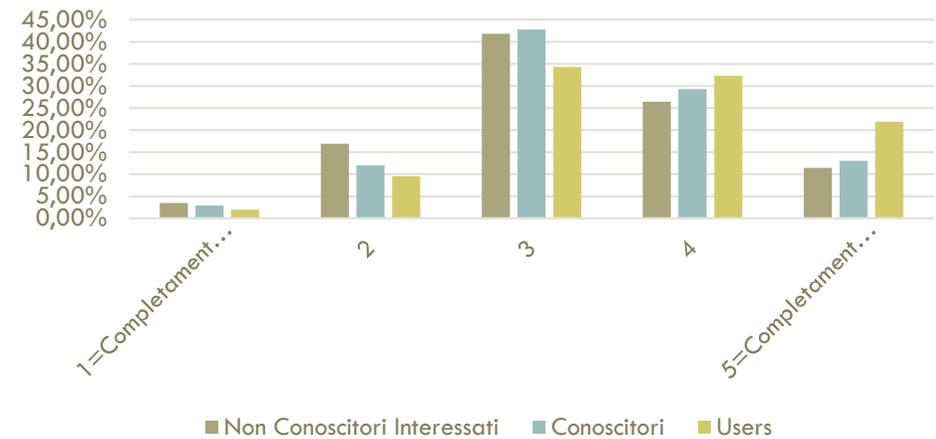
Se in futuro mi proponessero un prestito per acquistare qualcosa...					
	Farei il prestito solo se gratuito	Vista la comodità ed i vantaggi che dà la possibilità di pagare un po' per volta sarei disponibile a pagare anche un ragionevole tasso d'interesse o una piccola commissione	In linea generale preferisco 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?

Preferisco o preferirei utilizzare il BNPL rispetto alle carte di pagamento per acquistare le cose che desidero

	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?

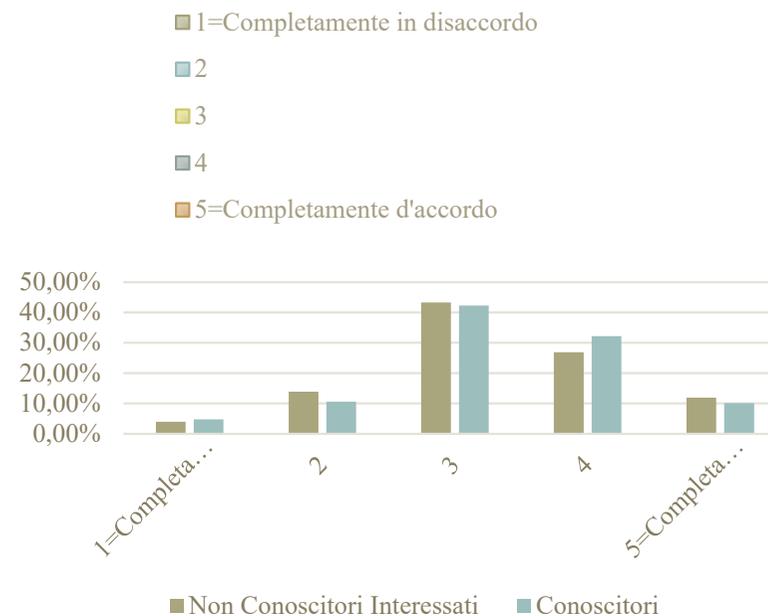
L'esperienza con il BNPL mi farà considerare in futuro il ricorso a finanziamenti per l'acquisto di beni e servizi						
	1=Completamente in disaccordo	2	3	4	5=Completamente d'accordo	Totale
Users	1,50%	6,00%	19,40%	27,90%	45,30%	100,00%

Valore medio 4,09

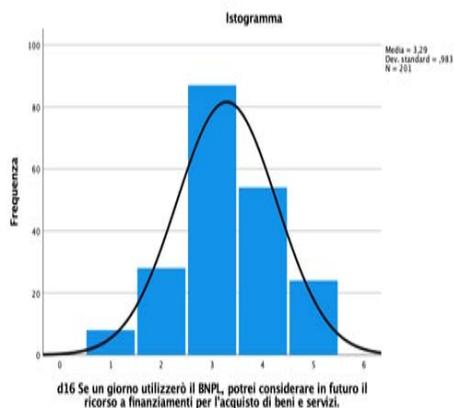
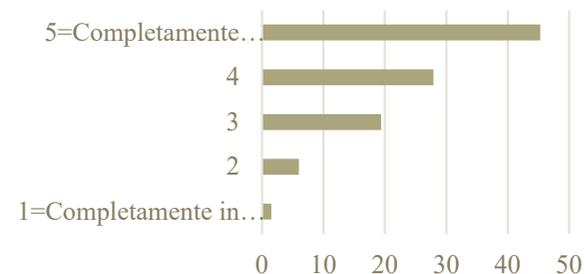
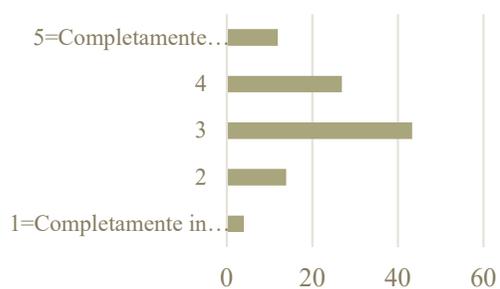


Se un giorno dovessi utilizzare il BNPL, potrei considerare in futuro il ricorso a finanziamenti per l'acquisto di beni e servizi						
	1=Completamente in disaccordo	2	3	4	5=Completamente d'accordo	Totale
Non Conoscitori Interessati	4,00%	13,90%	43,30%	26,90%	11,90%	100,00%
Conoscitori	4,80%	10,60%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

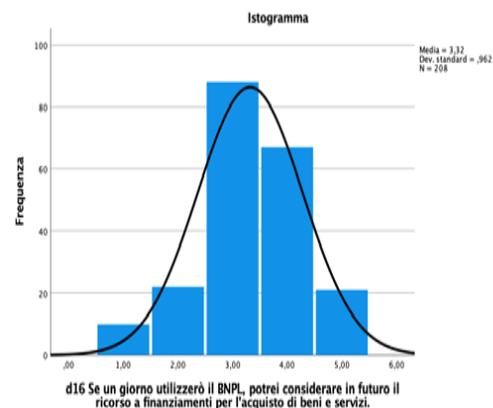
Valore medio 3.30



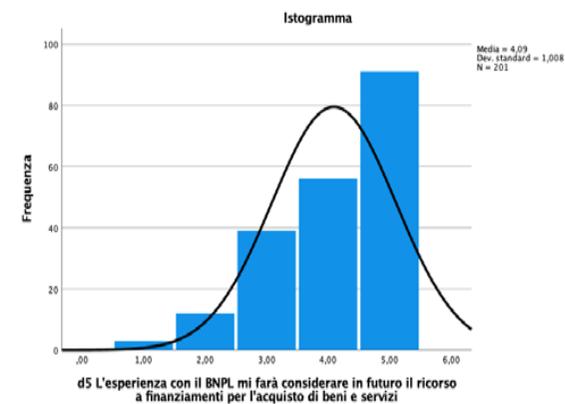
TASSO DI CONVERSIONE CAMPIONE



Non Conoscitori Interessati

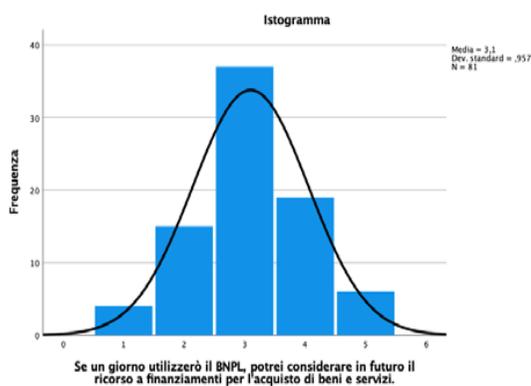
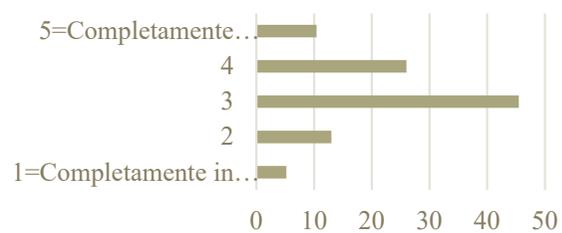
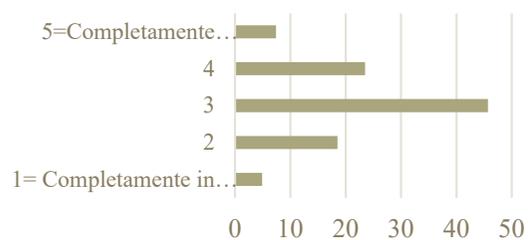


Conoscitori Interessati

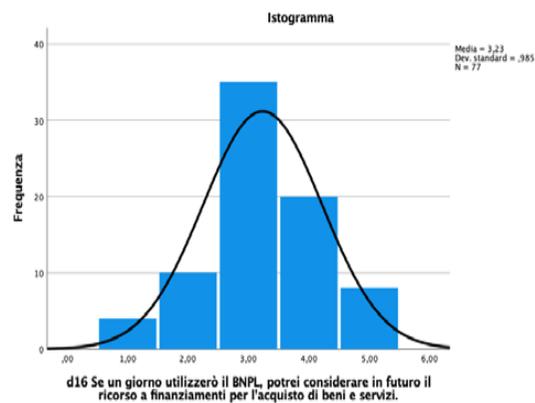


Users

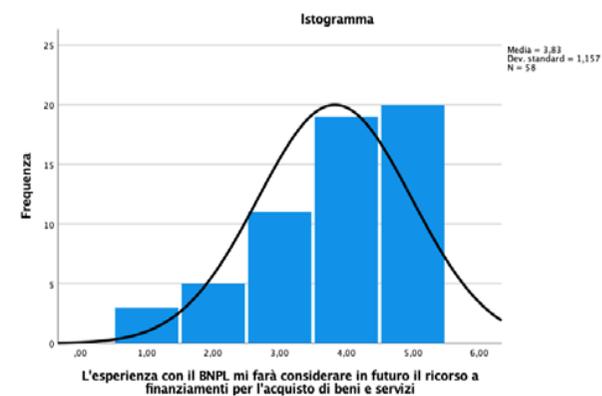
TASSO DI CONVERSIONE «VERGINI»



Non Conoscitori Interessati

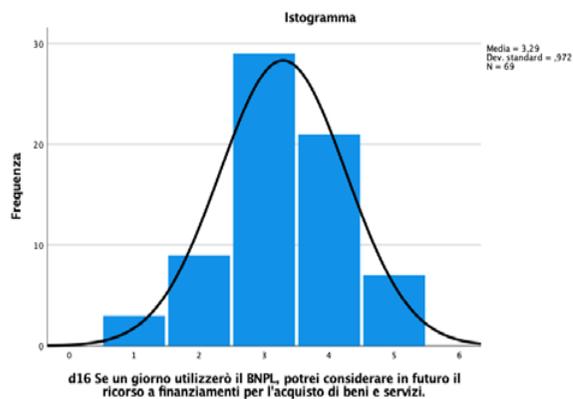
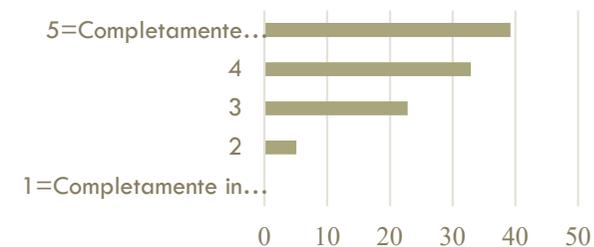
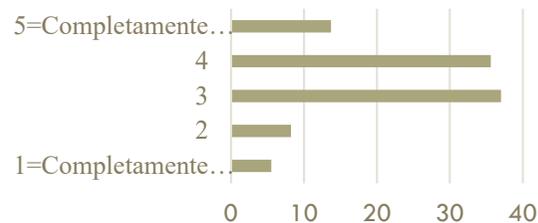
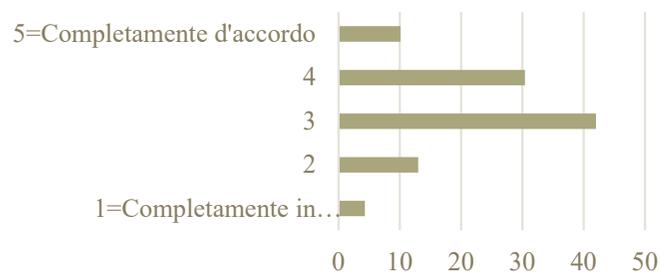


Conoscitori Interessati

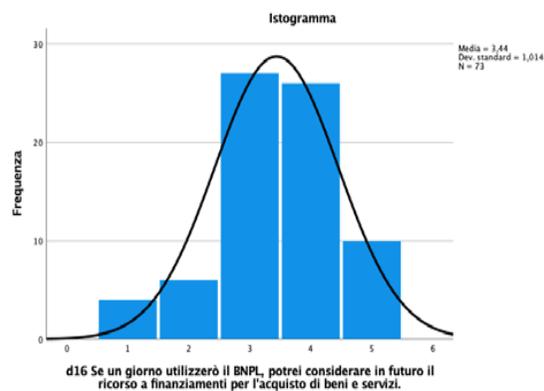


Users

TASSO DI CONVERSIONE «CONSUMERIZZATI»

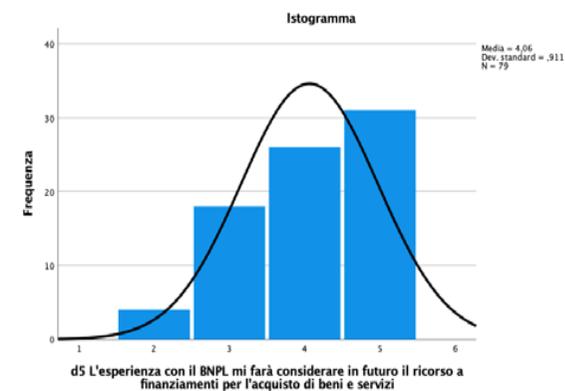


Non Conoscitori Interessati



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?

