

„Vásárolj most, fizess később!”

A digitális részletfizetés elfogadottságának vizsgálata a
budapesti fiatalok körében

37. Országos Tudományos Diákköri Konferencia

Agenda

1 Bevezetése

2 Háttér áttekintése

3 Kutatási módszertan

4 Eredmények

5 Összefoglalás



Kutatásom során a budapesti egyetemisták körében a BNPL fizetési megoldás elfogadottságát vizsgáltam

Kutatásom fő célja

A **budapesti egyetemisták körében** a BNPL fizetési mód **elfogadottságának vizsgálata**, és a döntésük mögött lévő **befolyásoló tényezők feltárása** és megértése volt.

Kutatási hipotézisek

- H1** A **halogató magatartást** tanúsító hallgatók meghatározóbb része választaná a BNPL szolgáltatást.
- H2** Azok az egyetemi hallgatók, **akiknek van korábbi személyes hitelfelvételhez kapcsolódó tapasztalata**, nagyobb valószínűséggel fog BNPL szolgáltatást igényelni.
- H3** Az egyetemisták **megbízna a mai technológiai megoldásokban**, és ezért a BNPL szimpatikus számukra.
- H4** Az egyetemista diákok **élnének a BNPL szolgáltatás kipróbálásával** és használatával.



Kutatásom relevanciájának alapjait a fizetési szokások megváltozása és a pénzügyi szektort is érintő digitalizáció adta

Világszerte nagy változások érték a pénzügyi szektort, melynek számos befolyásoló tényezője is van, amelyek kölcsönösen egymásra is kihatnak

Covid-19 pandémia

Gazdasági és pénzügyi események

Digitalizáció

Megváltozott fogyasztói igények



Pénzügyi szektor átalakulása

A pénzügyi szektor átalakulása többek között új digitális szolgáltatások és termékek megjelenését eredményezte

Jelenlegi fizetési megoldások

Készpénz



Digitális pénztárcák



Hitelkártya



Betéti kártya



Banki átutalás



BNPL



Terhelési és halasztott
betéti kártya



Csoportos beszédési
megbízás



Utánvétes fizetés



Prepaid kártya



Egyéb megoldások



Forrás: MNB (2022): FinTech és Digitalizációs Jelentés
FIS Global (2022): The Global Payments



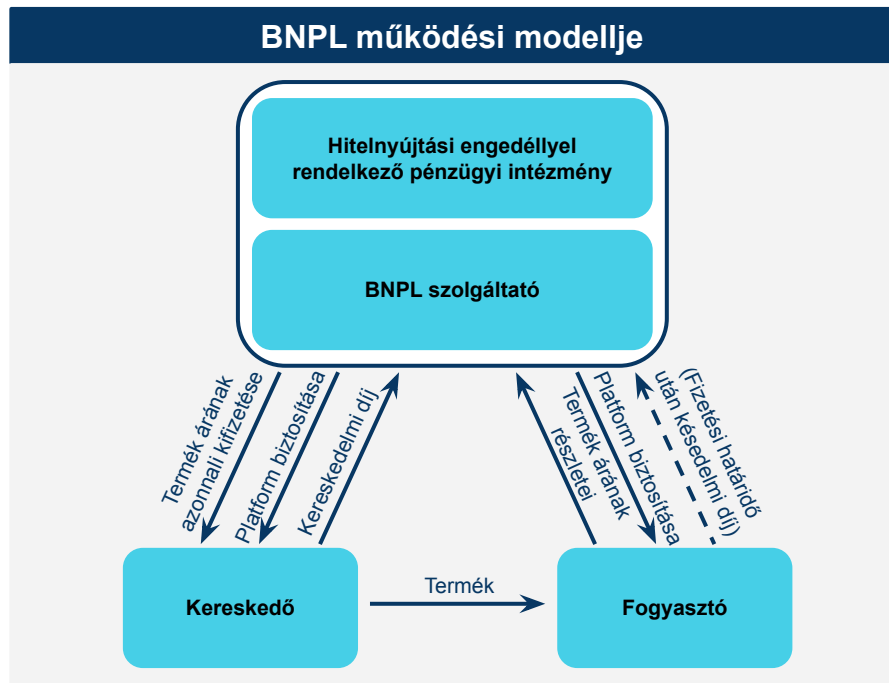
A pénzügyi szektor átalakulása többek között új digitális szolgáltatások és termékek megjelenését eredményezte



Forrás: MNB (2022): FinTech és Digitalizációs Jelentés
FIS Global (2022): The Global Payments

“Vásárolj most, fizess később!” fizetési megoldás sajátossága működési modelljének felépítésében rejlik

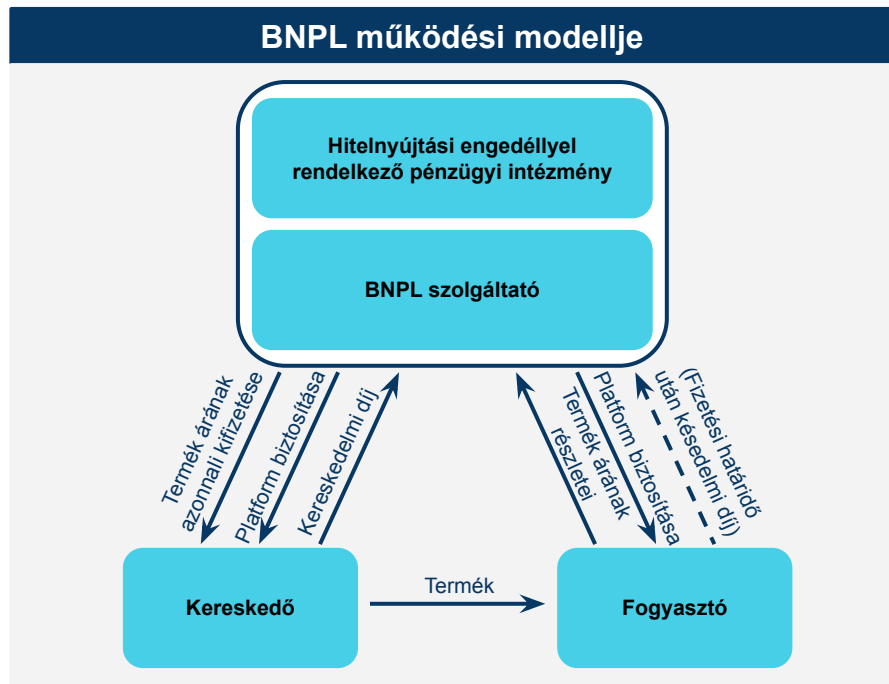
“**Vásárolj most, fizess később!**” (röviden: BNPL) online részletfizetési szolgáltatás lehetővé teszi, hogy a regisztrált fogyasztók több egyenlő részletben, általában kamatmentesen fizessenek a vásárolt termékekért.



Forrás: MNB (2022): FinTech és Digitalizációs Jelentés, saját szerkesztés

“Vásárolj most, fizess később!” fizetési megoldás sajátossága működési modelljének felépítésében rejlik

“**Vásárolj most, fizess később!**” (röviden: BNPL) online részletfizetési szolgáltatás lehetővé teszi, hogy a regisztrált fogyasztók több egyenlő részletben, általában kamatmentesen fizesse a vásárolt termékekért.



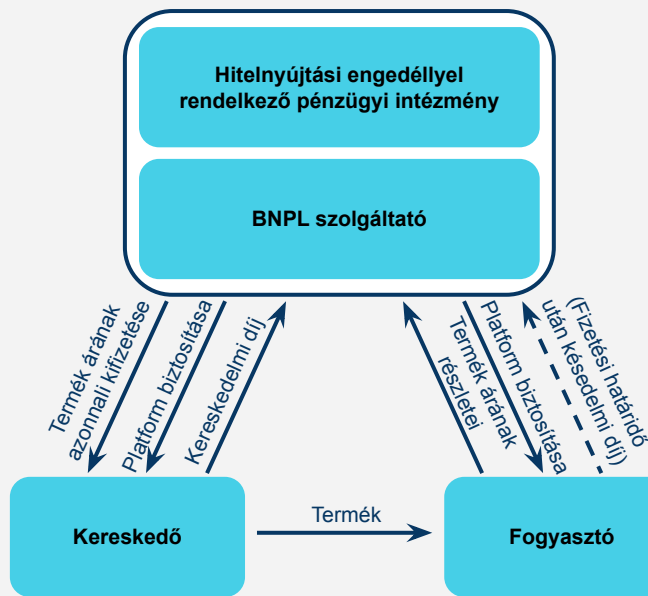
Forrás: MNB (2022): FinTech és Digitalizációs Jelentés, saját szerkesztés



“Vásárolj most, fizess később!” fizetési megoldás sajátossága működési modelljének felépítésében rejlik

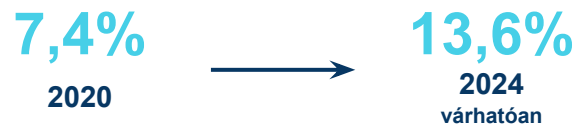
“**Vásárolj most, fizess később!**” (röviden: BNPL) online részletfizetési szolgáltatás lehetővé teszi, hogy a regisztrált fogyasztók több egyenlő részletben, általában kamatmentesen fizessenek a vásárolt termékekért.

BNPL működési modellje



Forrás: MNB (2022): FinTech és Digitalizációs Jelentés, saját szerkesztés

Európai e-kereskedelmi piaci részesedés



Forrás: FIS Global (2022): The Global Payments

Piaci szereplők



“Vásárolj most, fizess később!” fizetési megoldás sajátossága működési modelljének felépítésében rejlik

“Vásárolj most, fizess később!” (röviden: BNPL) online részletfizetési szolgáltatás lehetővé teszi, hogy a regisztrált fogyasztók több egyenlő részletben, általában kamatmentesen fizessenek a vásárolt termékekért.

BNPL működési modellje

Hitelnyújtási engedéllyel
rendelkező pénzügyi intézmény

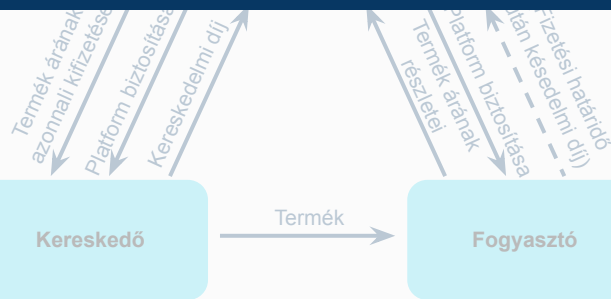
Európai e-kereskedelmi piaci részesedés

7,4%
2020

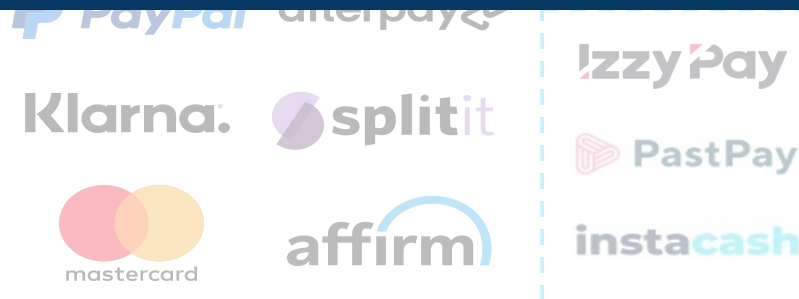


13,6%
2024

A BNPL szolgáltatás szabályozása jelenleg még kezdeti fázisban van, azonban folyamatosan vannak kezdeményezések a szolgáltatás szabályozását illetően.



Forrás: MNB (2022): FinTech és Digitalizációs Jelentés, saját szerkesztés



Kutatásom során a budapesti egyetemisták körében a BNPL fizetési megoldás elfogadottságát vizsgáltam

Kutatásom fő célja

A **budapesti egyetemisták körében** a BNPL fizetési mód **elfogadottságának vizsgálata**, és a döntésük mögött lévő **befolyásoló tényezők feltárása** és megértése volt.

Kutatási hipotézisek

- H1** A **halogató magatartást** tanúsító hallgatók meghatározóbb része választaná a BNPL szolgáltatást.
- H2** Azok az egyetemi hallgatók, **akiknek van korábbi személyes hitelfelvételhez kapcsolódó tapasztalata**, nagyobb valószínűséggel fog BNPL szolgáltatást igényelni.
- H3** Az egyetemisták **megbízna a mai technológiai megoldásokban**, és ezért a BNPL szimpatikus számukra.
- H4** Az egyetemista diákok **élnének a BNPL szolgáltatás kipróbálásával** és használatával.



Kutatási hipotéziseimet kérdőíves felmérés és lineáris regressziós modell alkalmazásával vizsgáltam

Kutatás keretei

Célcsoport



18-25 év közötti
budapesti egyetemen tanulók

Kérdőíves felmérés:

- **Terjesztése:** online platformokon
- **Hossza:** 20-25 percet vett igénybe
- **Kitölthető:** 2023. február 23. - március 28.
- **Kérdőív tartalma:**
 - demográfiai adatok
 - pénzügyi magatartás és ismeretek
 - BNPL megoldáshoz való viszony
 - digitális attitűd
- **Kitöltések száma:** 123 kitöltés
- **Vizsgált minta:** 119 kitöltés



Lineáris regressziós modell:

- Gretl ökonometriai szoftver segítségével
- Két eredményváltozó kimenetének vizsgálata
- Azonos kontrollváltozók használata



Lineáris regressziós modellt csak az első három hipotézisem vizsgálatához alkalmaztam. A H4 hipotézist a vizsgált minta eredményeinek elemzésével válaszoltam meg.



A kérdőíves felmérés eredményeinek feldolgozása során az alábbi fő jellemzők rajzolódtak ki (1/2)



A kérdőíves felmérés eredményeinek feldolgozása során az alábbi fő jellemzők rajzolódtak ki (1/2)

Demográfiai jellemzők

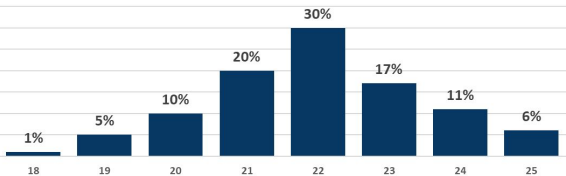
72%

Nő

28%

Férfi

Kitöltők életkorának megoszlása



Oktatási intézmények:

BCE, BME, ELTE, SOTE, METU, BGE, egyéb.



Képzési területek:

Gazdaságtudomány, Bölcsészet, Pedagógia, Műszaki, Informatika, Orvosi, Jog, stb.

Szűk családjukban van-e adóssággal rendelkező

42%

van

43%

nincs

15%

nem tudja



A kérdőíves felmérés eredményeinek feldolgozása során az alábbi fő jellemzők rajzolódtak ki (1/2)

Demográfiai jellemzők

72%

Nő

28%

Férfi

Kitöltők életkorának megoszlása



Oktatási intézmények:

BCE, BME, ELTE, SOTE, METU, BGE, egyéb.



Képzési területek:

Gazdaságtudomány, Bölcsészet, Pedagógia, Műszaki, Informatika, Orvosi, Jog, stb.

Szűk családjukban van-e adóssággal rendelkező

42%

van

43%

nincs

15%

nem tudja

Pénzügyi magatartás és ismeretek

71%

megtervezi és nyomon követi pénzügyeit

50%

halogató attitűdű

(többlépcsős játék eredményei alapján)

16%

használt már hitelkártyát

5%

igényelt már áruhitelt

A kitöltők alapvetően nem vetik el az adósságot, csak a nem létszükségletű termékek esetében.



A kérdőíves felmérés eredményeinek feldolgozása során az alábbi fő jellemzők rajzolódtak ki (2/2)

Digitális attitűd



...fontosnak gondolja az új digitális trendek követését és kipróbálását.



...a kényelmes és gyors digitális megoldásokat egyre inkább előtérbe helyezi.



...van olyan online felület, ahol bankkártya adatai el vannak ment.



...online vásárlásai során főként online egyből ki is fizeti a rendelést.



...pénzügyeit egyre inkább online banki platformokon keresztül kezeli.



A kérdőíves felmérés eredményeinek feldolgozása során az alábbi fő jellemzők rajzolódtak ki (2/2)

Digitális attitűd



...fontosnak gondolja az új digitális trendek követését és kipróbálását.



...a kényelmes és gyors digitális megoldásokat egyre inkább előtérbe helyezi.



...van olyan online felület, ahol bankkártya adatai el vannak ment.



...online vásárlásai során főként online egyből ki is fizeti a rendelt.



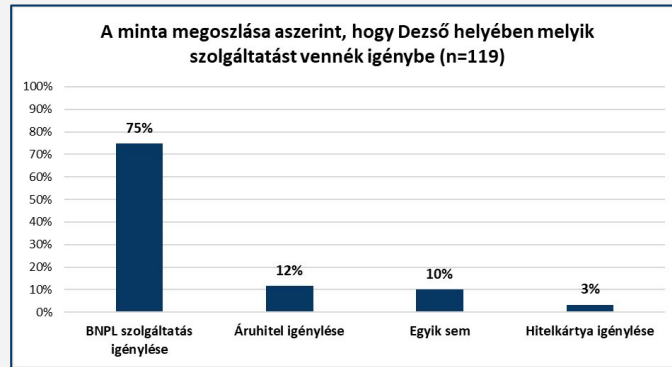
...pénzügyeit egyre inkább online banki platformokon keresztül kezeli.

BNPL megoldáshoz való viszony

76% nyitott lenne a jövőben a BNPL kipróbálására



75% a feltett **fiktív történethez** kapcsolódó kérdések alapján a **BNPL megoldást választaná**



Forrás: saját szerkesztés



A modellezés előtt az összegyűjtött adatokból adatbázist készítettem, amelyekből kikerültek a későbbiekben vizsgált változók

Vizsgált modell

$$BNPL \text{ attitűd} = \beta_0 + \beta_1 \times \text{magyarázó változó} + \text{kontrollváltozók}$$



A modellezés előtt az összegyűjtött adatokból adatbázist készítettem, amelyekből kikerültek a későbbiekben vizsgált változók

Vizsgált modell

$$BNPL \text{ attitűd} = \beta_0 + \beta_1 \times \text{magyarázó változó} + \text{kontrollváltozók}$$

BNPL attitűd eredményváltozók

BNPL indirekt válaszadás

BNPL direkt válaszadás



A modellezés előtt az összegyűjtött adatokból adatbázist készítettem, amelyekből kikerültek a későbbiekben vizsgált változók

Vizsgált modell

$$BNPL \text{ attitűd} = \beta_0 + \beta_1 \times \text{magyarázó változó} + \text{kontrollváltozók}$$

BNPL attitűd eredményváltozók

BNPL indirekt válaszadás

BNPL direkt válaszadás

Kontrollváltozók

Életkor

Családi háttér

Önállósági index

Képzési terület

Aspirációs index

Pénzügytudatossági index

Hitelhez való viszony index

Kockázatvállalási attitűd



A modellezés előtt az összegyűjtött adatokból adatbázist készítettem, amelyekből kikerültek a későbbiekben vizsgált változók

Vizsgált modell

$$BNPL \text{ attitűd} = \beta_0 + \beta_1 \times \text{magyarázó változó} + \text{kontrollváltozók}$$

BNPL attitűd eredményváltozók

BNPL indirekt válaszadás

BNPL direkt válaszadás

Kontrollváltozók

Életkor

Családi háttér

Önállósági index

Képzési terület

Aspirációs index

Pénzügytudatossági index

Hitelhez való viszony index

Kockázatvállalási attitűd

Magyarázó változók

H1

- Halogató attitűd

H2

- Hiteltapasztalat szűk családon belül
- Közvetett áruhiteltapasztalat
- Közvetlen hiteltapasztalat
- Közvetlen áruhiteltapasztalat
- Rendelkezik hitelkártyával
- Közvetlen BNPL tapasztalat

H3

- Általános digitális attitűd
- Online fizetési attitűd



Kutatásom alapján az alábbi fő eredményekre jutottam

Szignifikancia erőssége: * $p < 0,10$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$



Kutatásom alapján az alábbi fő eredményekre jutottam

H1

Pozitív kapcsolatot feltételez a **halogató magatartás** és a **BNPL megoldás választása** között.

BNPL indirekt válaszadás: **pozitív szignifikancia (**)**
BNPL direkt válaszadás: **pozitív szignifikancia (**)**



Szignifikancia erőssége: * $p < 0,10$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$



Kutatásom alapján az alábbi fő eredményekre jutottam

H1

Pozitív kapcsolatot feltételez a **halogató magatartás** és a **BNPL megoldás választása** között.

BNPL indirekt válaszadás: **pozitív szignifikancia (**)**
BNPL direkt válaszadás: **pozitív szignifikancia (**)**



H2

Pozitív kapcsolatot feltételez a **korábbi személyes hiteltapasztalat** és a **BNPL választása** között.

BNPL indirekt válaszadás: **negatív szignifikancia (*-**)**
BNPL direkt válaszadás: **nincs szignifikancia**



Szignifikancia erőssége: * $p < 0,10$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$



Kutatásom alapján az alábbi fő eredményekre jutottam

H1	Pozitív kapcsolatot feltételez a halogató magatartás és a BNPL megoldás választása között.	BNPL indirekt válaszadás: pozitív szignifikancia (**) BNPL direkt válaszadás: pozitív szignifikancia (**)	
H2	Pozitív kapcsolatot feltételez a korábbi személyes hiteltapasztalat és a BNPL választása között.	BNPL indirekt válaszadás: negatív szignifikancia (*-**) BNPL direkt válaszadás: nincs szignifikancia	
H3	Pozitív kapcsolatot feltételez az egyetemisták digitális attitűd és a BNPL szolgáltatás választása között.	BNPL indirekt válaszadás: pozitív szignifikancia (***) BNPL direkt válaszadás: pozitív szignifikancia (***)	

Szignifikancia erőssége: * $p < 0,10$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$

Kutatásom alapján az alábbi fő eredményekre jutottam

H1	Pozitív kapcsolatot feltételez a halogató magatartás és a BNPL megoldás választása között.	BNPL indirekt válaszadás: pozitív szignifikancia (**) BNPL direkt válaszadás: pozitív szignifikancia (**)	
H2	Pozitív kapcsolatot feltételez a korábbi személyes hiteltapasztalat és a BNPL választása között.	BNPL indirekt válaszadás: negatív szignifikancia (*-**) BNPL direkt válaszadás: nincs szignifikancia	
H3	Pozitív kapcsolatot feltételez az egyetemisták digitális attitűd és a BNPL szolgáltatás választása között.	BNPL indirekt válaszadás: pozitív szignifikancia (***) BNPL direkt válaszadás: pozitív szignifikancia (***)	
H4	Feltételezi, hogy az egyetemi hallgatók nyitottak lennének a BNPL szolgáltatásra.	BNPL indirekt válaszadás: 75% BNPL direkt válaszadás: 76%	

Szignifikancia erőssége: * $p < 0,10$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$



Összefoglalás

Téma	“Vásárolj most, fizess később!” (röviden: BNPL) online részletfizetési szolgáltatás lehetővé teszi, hogy a regisztrált fogyasztók több egyenlő részletben, általában kamatmentesen fizessenek a vásárolt termékekért.		
Téma aktualitása	 Digitalizáció elterjedése	 Vásárlók fizetési szokásainak megváltozása	 Pénzügyi szektor átalakulása
Kutatási hipotézisek	H1 A halogató magatartást tanúsító hallgatók meghatározóbb része választaná a BNPL szolgáltatást. H2 Azok az egyetemi hallgatók, akiknek van korábbi személyes hitelfelvételhez kapcsolódó tapasztalata, nagyobb valószínűséggel fog BNPL szolgáltatást igényelni. H3 Az egyetemisták megbízna a mai technológiai megoldásokban, és ezért a BNPL szimpatikus számukra. H4 Az egyetemista diákok élnének a BNPL szolgáltatás kipróbálásával és használatával.		
Kutatási módszer	Kérdőíves kutatás Többkörös megosztás, 123 kitöltés		Lineáris regressziós modell Hipotézisek ellenőrzésére
Eredmények	H1: nem utasítom el  H2: elutasítom  H3: nem utasítom el  H4: nem utasítom el 		



Köszönöm a figyelmet!

Várom kérdéseiket!



Hivatkozások

- Bartha, L. (2022). *Fizetési Rendszer Jelentés*. Magyar Nemzeti Bank. <https://www.mnb.hu/letoltes/fizete-si-rendszer-jelente-s-2022.pdf>
- Békés, G., & Kézdi, G. (2021). *Data Analysis for Business, Economics, and Policy*. Cambridge University Press.
- EBA. (2021). *The Risk Assessment Reports*. European Banking Authority. https://www.eba.europa.eu/sites/default/documents/files/document_library/Publications/Reports/2021/1019147/JC%202021%2045%20-%20Joint%20Committee%20Autumn%202021%20Report%20on%20Risks%20and%20Vulnerabilities.pdf
- Erste Bank Hungary. (n.d.). *Milyen dokumentumok szükségesek az Erste Max Hitelkártya igényléséhez?* <https://www.erstebank.hu/hu/tudastar/maganszemelyek/hitelkartyak/erste-max-hitelkartya/milyen-dokumentumok-szuksegesek-az-erste-max-hitelkartya-igenyleshez>
- Európai Unió Tanácsa. (2022, June 9). *Fogyasztóvédelem: a Tanács elfogadta álláspontját a fogyasztói hitelekre vonatkozó új szabályokról*. <https://www.consilium.europa.eu/hu/press/press-releases/2022/06/09/consumer-protection-council-adopts-its-position-on-new-rules-for-consumer-credits/>
- European Central Bank. (2022, December 20). *Study on the payment attitudes of consumers in the euro area (SPACE) – 2022*. https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb_surveys/space/html/ecb.spacereport202212~783ffdf46e.en.html
- FinTech Group. (2022). *Elektronikus fizetési megoldások kézikönyve*. <https://fintechzone.hu/kiadvanyok/elektronikus-fizetesi-megoldasok-kezikonyve>
- FIS Global. (2022). *The Global Payments Report*. <https://offers.worldpayglobal.com/rs/850-JOA-856/images/1297411%20GPR%20DIGITAL%20ENGLISH%20SINGLES%20RGB%20FNL11.pdf>
- Horn, D., & Kiss, H. J. (2020). Time preferences and their life outcome correlates: Evidence from a representative survey. *PLOS ONE*, 15(7), e0236486. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0236486>
- Howarth, J. (2023, January). *27 Buy Now, Pay Later Statistics (2023 & 2024)*. <https://explodingtopics.com/blog/bnpl-stats>
- InstaCash. (2019, May 29). *Mi az az Áruhitel? - InstaCash*. InstaCash. <https://instacash.hu/fogalom/aruhitel/>
- Klarna Ireland. (n.d.). *Makes online shopping simple*. <https://www.klarna.com/>
- Klarna Switzerland. (n.d.). *Why do I need to verify my details when paying?* <https://www.klarna.com/en-ch/customer-service/why-do-i-need-to-verify-my-details-when-paying/>
- Lemák, G., Egri, S., & Németh, M. (2021). *Magyarország elektronikus fizetési térképe*. FinTech Group Kft. <https://fintechzone.hu>
- MediaMarkt Hungary. (n.d.). *Online áruhitel igénylés*. https://www.mediamarkt.hu/hu/shop/budapestbank_online_aruhitel.html
- MKB. (n.d.). *Kölcsönök*. <https://www.mkb.hu/lakossagi/kolcsonok>
- MNB. (2020, February 07.). *A hitelkártyáról*. Magyar Nemzeti Bank. <https://www.mnb.hu/fogyasztovedelem/hitel-lizing/fogyasztasi-hitelek/a-hitelkartyarol>
- MNB. (2022). *FinTech és Digitalizációs Jelentés*. Magyar Nemzeti Bank. <https://www.mnb.hu/letoltes/fintech-es-digitalizacios-jelentes-2022.pdf>
- Nemescskó, I., Deák, V., & Végső, T. (2021). *Lakossági fizetési szokások 2020-ban*. Magyar Nemzeti Bank. <https://www.mnb.hu/letoltes/mnb-tanulmany-hun-143-lakossagi-fizetesi-szokasok-2020.pdf>
- Németh, M. (2023, February 20). A BNPL szolgáltatások megfontolt, piacbarát szabályozása készül | FinTechZone. *FinTechZone | A legtöbb fintech egy helyen*. <https://fintechzone.hu/a-bnpl-szolgáltatások-megfontolt-piacbarat-szabalyozasa-keszul/>
- Statista. (2023, March 27). *Buy now, pay later (BNPL) share in e-commerce worldwide 2016-2022*. <https://www.statista.com/statistics/1233850/online-bnpl-penetration-country/#statisticContainer>
- Takeuchi, K. (2011). Non-parametric Test of Time Consistency: Present Bias and Future Bias. *Springer eBooks*, 77–116. https://doi.org/10.1007/978-4-431-55402-8_4
- Tuazon, A. (2023). Buy Now, Pay Later Statistics and User Habits. *Market Research Chicago | Market Research Companies | C+R*. <https://www.cresearch.com/blog/buy-now-pay-later-statistics/>
- Vértesy, L. (2020). *Jog és pénzügyek a bankszektorban*. https://mersz.hu/hivatkozas/m581jespban_92

Tartalék diák

Pénzügyi szektor átalakulása

Fizetési módok piaci részesedésének alakulása

BNPL szabályozása

BNPL szolgáltatókra (nem teljeskörű lista)

BNPL igénylési folyamata (Klarna)

BNPL előnyei és kihívásai

BNPL, hitelkártya és áruhitel összehasonlító táblázat

Kérdőív megosztásának adatai

Demográfiai jellemzők

Pénzügyi magatartás és ismeretek

Pénzügyi magatartás és ismeretek - Halogató magatartás

Digitális attitűd

BNPL megoldáshoz való viszony

Rövid szituációs kérdés leírása (BNPL indirekt válaszadása)

Vizsgált modell változóinak összetétele - magyarázó változók

Vizsgált modell változóinak összetétele - kontrollváltozók

Futtatások eredményei - H1

Futtatások eredményei - H2

Futtatások eredményei - H3

Kutatásom relevanciájának alapjait a fizetési szokások megváltozása és a pénzügyi szektort is érintő digitalizáció adta

Világszerte nagy változások érték a pénzügyi szektort, melynek számos befolyásoló tényezője is van, amelyek kölcsönösen egymásra is kihatnak

Covid-19 pandémia

- Fellendült az **e-kereskedelem** piaca.
- A járvány utáni időszakban is **megmaradtak az újonnan kialakult vásárlói trendek**.

Gazdasági és pénzügyi események

- A **magas inflációs helyzet** miatt megváltozott a lakosság költekezési szokása.
- **Pénzügyileg tudatosabbak** lettek a fogyasztók.

Digitalizáció

- A **technológia használata egyre meghatározóbb** a mindennapok során.
- A digitális megoldások elterjedése **új elvárásokat** hozott az ügyfelek részéről az összes iparág számára.

Megváltozott vásárlói igények

- A vásárlás teljes folyamata, így a fizetés során is a **gyors és kényelmesebben elérhető megoldásokat** keresik az ügyfelek.
- Az online és offline vásárlásoknál is igény van a **többféle fizetési lehetőségre**.



Pénzügyi szektor átalakulása

Kutatásom alapján az alábbi fő eredményekre jutottam

H1	Pozitív kapcsolatot feltételez a halogató magatartás és a BNPL megoldás választása között.	BNPL indirekt válaszadás: pozitív szignifikancia (**) BNPL direkt válaszadás: pozitív szignifikancia (**)	
H2	Pozitív kapcsolatot feltételez a korábbi személyes hiteltapasztalat és a BNPL választása között.	BNPL indirekt válaszadás: negatív szignifikancia (*-**) BNPL direkt válaszadás: nincs szignifikancia	
H3	Pozitív kapcsolatot feltételez az egyetemisták digitális attitűd és a BNPL szolgáltatás választása között.	BNPL indirekt válaszadás: pozitív szignifikancia (***) BNPL direkt válaszadás: pozitív szignifikancia (***)	
H4	Feltételezi, hogy az egyetemi hallgatók nyitottak lennének a BNPL szolgáltatásra.	BNPL indirekt válaszadás: 75% BNPL direkt válaszadás: 76%	

* =gyenge szignifikancia, **=közepes szignifikancia, ***=erős szignifikancia

BNPL szabályozása

EU Fogasztói hitelekéről szóló irányelv megújítása: (2022. június)

- Keretet szab a **fogyasztó visszafizetési képességének a megállapítására**
- Előtérbe helyezi a **pénzügyi oktatást** és az **adósságkezelési tanácsadás szolgáltatását** az ügyfelek számára
- Lehetőséget kínál a tagállamok számára a **bizonyos esetekben enyhébb szabályozások alkalmazására**

Várható EU-s BNPL szabályozások:

(Egyesült Királyság BNPL-ra irányuló hamarosan hatályba lépő irányelveihez hasonló lesz)

- **Hitelvisszafizetési képesség kötelező vizsgálata**
- **Megtévesztő reklám tilalma**
- **BNPL szolgáltatás előzetes hatósági engedélyezése**

Várhatóan Magyarországon is ezen EU-s jogszabályok fognak érvénybe lépni.

Forrás: Európai Unió Tanácsa (2022): Fogyasztóvédelem
FinTechZone (2023): A BNPL szolgáltatások megfontolt, piacbarát szabályozása készül

Fizetési módok piaci részesedésének alakulása

Európai e-kereskedelmi fizetési megoldások részesedése			
	2020	2024 várható	változás iránya
Digitális pénztárca	26,4%	29,9%	+
Hitelkártya	18,9%	19,0%	+
Betéti kártya	18,8%	16,1%	-
Banki átutalás	13,0%	11,1%	-
BNPL	7,4%	13,6%	+
Terhelési és halasztott betéti kártya	4,6%	2,2%	-
Csoportos beszédési megbízás	4,0%	3,7%	-
Utánvétes fizetés	3,3%	1,5%	-
Prepaid kártya	1,2%	1,0%	-
Egyéb	2,4%	1,9%	-

Forrás: FIS Global (2022): The Global Payments

 Csökkenés  Mérsékelt növekedés  Jelentős növekedés

BNPL szolgáltatókra (nem teljeskörű lista)

	Csomag	Globális jelenlét	Hitel ellenőrzés	Hitelkeret	Fizetési terv	Kamat mértéke	Plusz díjak mértéke
Klarna[1]	Pay in 4	US, UK, DE, NL, SE, NO, FI, DK	van	n/a.	4 részletben	kamatmentes	25% késedelmi díj
	Pay in 30 days	US, UK, DE, NL, SE, NO, FI, DK	van	n/a.	egybe 30 napon belül	kamatmentes	nincs
	Pay over time	US, UK, DE, AT, SE, NO, FI	van	n/a.	6-24 havi részlet	0% - 29,99%	nincs
Affirm[2]	Pay in 4	US	van	\$3 000	4 részletben	kamatmentes	nincs
	Monthly payments	US	van	\$3 000	6, 12 havi részlet	15%	nincs
PayPal[3]	Pay in 4	globális	van	\$30 – \$1 500	4 részletben	kamatmentes	nincs
	Monthly payments	globális	van	\$199 – \$10 000	6, 12 havi részlet	9,99%-29,99%	nincs
AfterPay[4]	Pay-in-4 Orders	US, UK, NL, NZ, AU, BE	van	\$3 000	4 részletben	nincs	késedelmi díj
	Pay Monthly Orders	US, UK, NL, NZ, AU, BE	van	\$3 000	6, 12 havi részlet	nincs	késedelmi díj
Splitit[5]	Pay Monthly	globális	nincs	n/a.	2-24 havi részlet	nincs	nincs
InstaCash[6]	n/a.	HU	n/a.	n/a.	n/a.	n/a.	n/a.
IzzyPay[7]	BNPL 14 napon belül	HU	n/a.	n/a.	egybe 14+14 napon belül	nincs	nincs
PastPay[8]	n/a.	HU	n/a.	n/a.	egybe 15-90 napon belül	n/a.	n/a.

[1] Klarna: <https://www.klarna.com/us/pay-with-klarna/>

[2] Affirm: <https://www.affirm.com/how-it-works#footer>

[3] PayPal: <https://www.paypal.com/us/digital-wallet/ways-to-pay/buy-now-pay-later>

[4] AfterPay: <https://www.afterpay.com/en-US>

[5] Splitit: <https://www.splitit.com/shopper/>

[6] InstaCash: <https://instacash.hu/online-hitel/>

[7] IzzyPay: <https://izzypay.hu/for-shops/>

[8] PastPay: <https://pastpay.com/>

Külföldi Hazai

BNPL igénylési folyamata (Klarna)

1. Klarna applikáció vagy bővítmény letöltése

- Ingyenes
- Itt még nem szükséges regisztrálni

2. Termék kiválasztása

- Közel 250 000 kereskedőnél elérhető

3. Termék kifizetése

- Klarna fizetési opció kiválasztása

4. Klarna regisztráció vagy belépés

- Lakóhely kiválasztása (ország)
- E-mail cím (visszaigazoló kód)
- Telefonszám (visszaigazoló kód)
- Bankkártya és/vagy bankszámla hozzárendelése

5. Klarna fizetési mód kiválasztása

- Klarna regisztráció jóváhagyása után a webáruház oldalán Klarna fizetési mód kiválasztása

6. Klarna fizetési terv kiválasztása

- Azonnal szeretne fizetni
- 30 napon belül szeretne egy részletben fizetni
- 3 vagy több részletben szeretne fizetni

7. Fizetési terv kiválasztása

- Klarna felvázolja a lehetséges fizetési terveket

8. Fizetés

- Fizetés gombra kattintva a rendelés rögzítésre kerül

BNPL előnyei és kihívásai

Előnyei

BNPL előnyei fogyasztói oldalról:

- Könnyű és gyors a BNPL igénylési folyamata
- Rengeteg féle termék és szolgáltatás vásárolható így.
- Remek költség-tervezési megoldás lehet a vásárlók számára.
- A legtöbb szolgáltató kamatmentes, és extra díjaktól mentes.
- Van lehetőség az automatikus utalás beállítására.

BNPL előnyei szolgáltatói és kereskedői oldalról:

- Egyszerű és hatékony forgalomnövelő megoldás.
- Statisztikák szerint átlagosan 45%-kal is növelni tudja a kereskedők számára a kosárértéket, és számottevően csökkenti a kosárelhagyások számát.
- Egyszerűen integrálható a kereskedő vásárlási folyamatába.
- A nemfizetési kockázat nem a kereskedőket, hanem a BNPL szolgáltatókat terheli.
- A hitelnyújtási engedéllyel rendelkező pénzügyi intézmények a BNPL igénylése során bekért adatokat be tudják építeni hiteljelentéseikbe.

Kihívások

BNPL kihívásai fogyasztói oldalról:

- Impulzus vásárláshoz és eladósodottsághoz vezethet.
- Az automatikus fizetési beállítás esetlegesen folyószámlahitelhez vezethet.
- Bekerül a fogyasztók hiteljelentésébe, megnehezítheti a későbbi hitelfelvételt.
- A szolgáltatók a begyűjtött információk alapján képesek irányozottabban befolyásolni a fogyasztók döntéseit.
- Még nincs szabályozva, a fogyasztók kevesebb védelmet élveznek.

BNPL kihívásai szolgáltatói és kereskedői oldalról:

- A kereskedők számára magasabb tranzakciós díjak. A nemzetközi benchmarkok szerint a kereskedői díj 3-6% között mozog.
- A piac kisebb szereplői nem fogják tudni megengedni a késedelmi díjak, kamatok elengedését.
- A szabályozás hiányában jelenleg nagy a bizonytalanság a szolgáltatók körében.
- Azokban az országokban, ahol magas az infláció és magasak a kamatok, ott gátba ütközhet a BNPL szolgáltatás elterjedése.
- Kihívás elé állítja a bankokat, mivel versenytársa a hagyományos banki termékeknek.

BNPL, hitelkártya és áruhitel összehasonlító táblázat (1/2)

	BNPL szolgáltatás konstrukciója	Hitelkártya konstrukciója	Áruhitel konstrukciója
Fogalma	Az MNB Digitális riportjának összefoglalása alapján „a BNPL szolgáltatás lényegében egy olyan innovatív fizetési mód, ahol a regisztrált fogyasztók több egyenlő részletben, határidőkön belül kamatmentesen fizethetnek a vásárolt termékekért. Mindeközben a teljes összeget a BNPL szolgáltató kifizeti a kereskedőnek, majd a részleteket beszedi a fogyasztótól.” (MNB, 2022a).	Az MNB Pénzügyi Navigátor definíciója alapján „a hitelkártya lényege, hogy a kártyabirtokos a pénzügyi szolgáltató által rendelkezésére bocsátott hitelkeretet használhatja vásárlásra és – kártyatípus függvényében – készpénzfelvételre az ún. hitelszámla terhére. Igényléséhez nem szükséges külön bankszámlát nyitni.” (MNB, 2020).	Az InstaCash fintech vállalat által használt definíció szerint az „áruhitel olyan rövid, vagy középlejáratú fogyasztási hitel, amely egy közepes értékű termék (a megigényelhető összeg jellemzően 10.000 és 1.500.000 Ft között mozog) megvásárlásának finanszírozását segíti elő.” (InstaCash, 2019). Hagyományos formájában igénylése az áruházon belül megtehető, mivel sok esetben az hitelt nyújtó banktól az áruházban rendelkezésre áll egy banki ügyintéző.
Igényléshez szükséges dokumentumok, adatok (Az igényléshez szükséges dokumentumok és adatok szolgáltatótól függően eltérőek lehetnek.)	• E-mail cím • Telefonszám • Bankszámlaszám és/vagy bankkártya hozzárendelése	• Kitöltött hitelkártya-igénylőlap • Személyi igazolvány (vagy egyéb fényképes igazolvány) • Munkavállalóknak: munkavállalói igazolás és munkabér jóváírást tartalmazó bankszámlakivonat • Vállalkozóknak: utolsó lezárt évre vonatkozó NAV jövedelemigazolás • Nyugdíjasoknak: NYUGIFIG év eleji értesítő	• Kitöltött áruhitel-igénylőlap • Személyi igazolvány (vagy egyéb fényképes igazolvány) • Alkalmazottaknak: munkáltatói igazolás • Vállalkozóknak: NAV igazolást és bankszámlakivonat

BNPL, hitelkártya és áruhitel összehasonlító táblázat (2/2)

	BNPL szolgáltatás konstrukciója	Hitelkártya konstrukciója	Áruhitel konstrukciója
Hazai piaci szereplők	Banki szolgáltatók: OTP, Erste Hazai fintech cégek: IzzyPay, InstaCash, PastPay	Banki szolgáltatók: Erste, CIB, OTP, MKB, Cetelem, UniCredit, Raiffeisen	Banki szolgáltatók: MKB, OTP, Cofidis, Cetelem
Piaci részesedés előjelzése	Növekedés várható	Csökkenés várható	Csökkenés várható
Szabályozottsága	Nem szabályozott	Szabályozott	Szabályozott
Előnyök	· Gyors elbírálás · Kedvező feltételek · Online és boltban is elérhető · Nem minden esetben terheli a hitelképességet · Kevés adat megadása is elegendő	· Bárhol elfogadják · Bármilyen termék, szolgáltatás vásárolható · Csak egyszer kell igényelni · Online is használható	· Árucikkek vásárlásakor előnyös · Általában személyes ügyintézésel történik · Az áruháznál leadható személyesen az igény
Hátrányok	· Impulzus vásárlást válthat ki · Nem mindenhol fogadják még el	· Impulzus vásárlást válthat ki · Időigényesebb igénylési folyamat · Sok adatot kell megadni · Sok plusz díjjal jár a kártya használata, magas kamatokat kell fizetni	· Időigényesebb igénylési folyamat · Csak az adott kereskedőnél érhető el · Kisebb összegekre lehet felvenni, általában maximum 2 millió forintig · Futamideje viszonylag rövid · Egyik legdrágább hitelfajta

Kérdőív megosztásának adatai

Csoport neve	Tagság megosztáskori nagysága	Megosztás időpontja
BCE-GTK Vizsgaidőszaki jegyzet és bajtárstaláló	18 319 fő	2023. február 20.
Kérdőív kitöltés, diploma kérdőívek csere-bere	8 324 fő	2023. február 16. 2023. március 3.
BCE-GTK KÉRDŐÍV KITÖLTŐ BAJTÁRSTALÁLÓ - Zyntern.com	1 206 fő	2023. február 16.

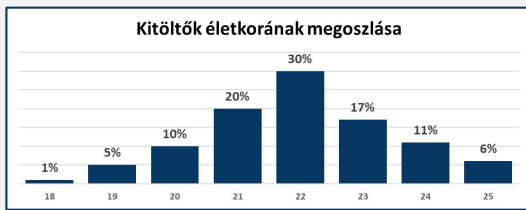
Platform	Elérés	Megosztás időpontja
Saját Facebook oldal	1 143 ismerős	2023. február 23.
Saját Instagram oldal	504 követő	2023. február 26. 2023. március 5.

Demográfiai jellemzők - Felsőoktatás (1/3)

Demográfiai jellemzők

Kitöltők nemének megoszlása: Nő - Férfi: 72% - 28%

Kitöltők életkorának megoszlása:



Forrás: saját szerkesztés

Kitöltők szüleinek iskolai végzettsége:

- **Többségének legalább egyik szülője érettségi után továbbtanult**
- **73%-a olyan családból származik, ahol legalább az egyik szülő rendelkezik egyetemi diplomával**



Kitöltők oktatási intézménye és képzési területe:

Oktatási intézmények:

BCE, BME, ELTE, SOTE, METU, BGE, egyéb.

Képzési területek:

Bölcsészet, Pedagógia, Műszaki, Informatika, Orvosi, Jog, Társadalomtudomány, Természettudomány, Egyéb.

Kitöltők szűk családi háttere:

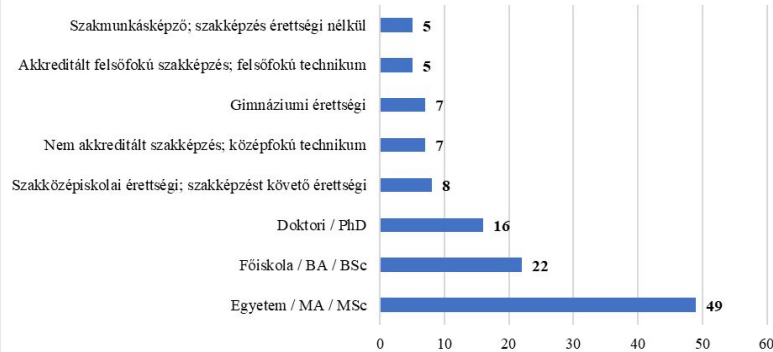
Szűk családjukban van-e adóssággal rendelkező

42%	Van (főként banki hitel)
43%	Nincs
15%	Nem tudott válaszolni

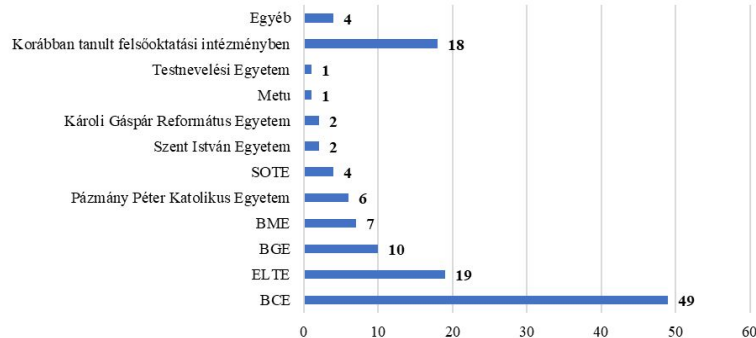


Demográfiai jellemzők - Felsőoktatás (2/3)

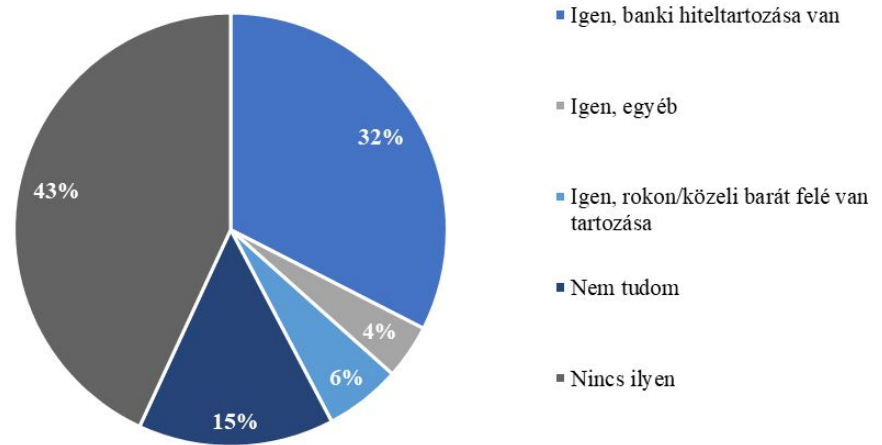
**A minta alanyainak szüleinek jelenlegi legmagasabb iskolai végzettsége (kettő közül, amelyik magasabb)
(n=119; darab)**



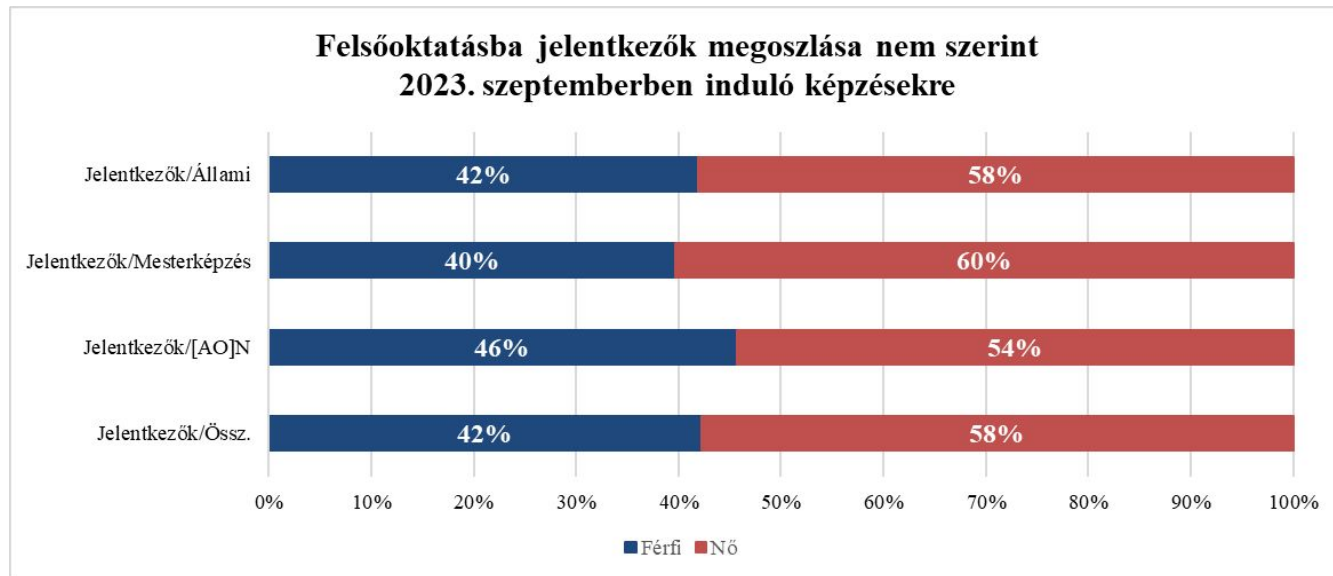
**A kitöltők melyik felsőoktatási intézményben tanulnak jelenleg
(n=123; darab)**



**A minta megoszlása aszerint, hogy az alanyok szűk családján belül
van-e valakinek adóssága
(n=119)**



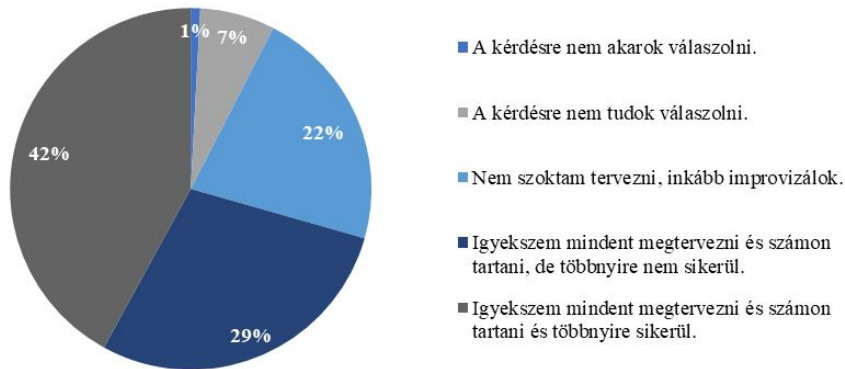
Demográfiai jellemzők - Felsőoktatás (3/3)



Forrás: felvi.hu

Pénzügyi magatartás és ismeretek - pénzügyi tudatosság, kockázatvállalás

A kitöltők mennyire tervezik meg és követik nyomon pénzügyeiket (n=119)

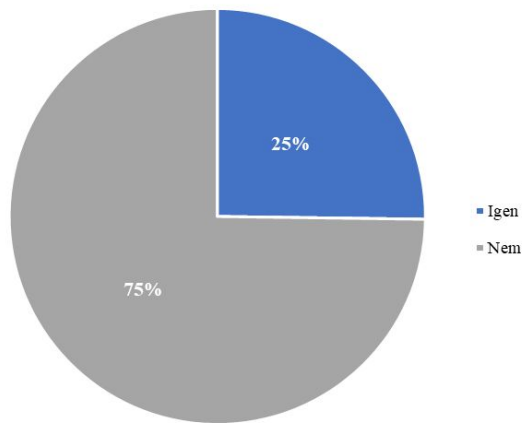


A minta megoszlása aszerint, hogy kockázatvállalónak gondolják-e magukat (n=119)

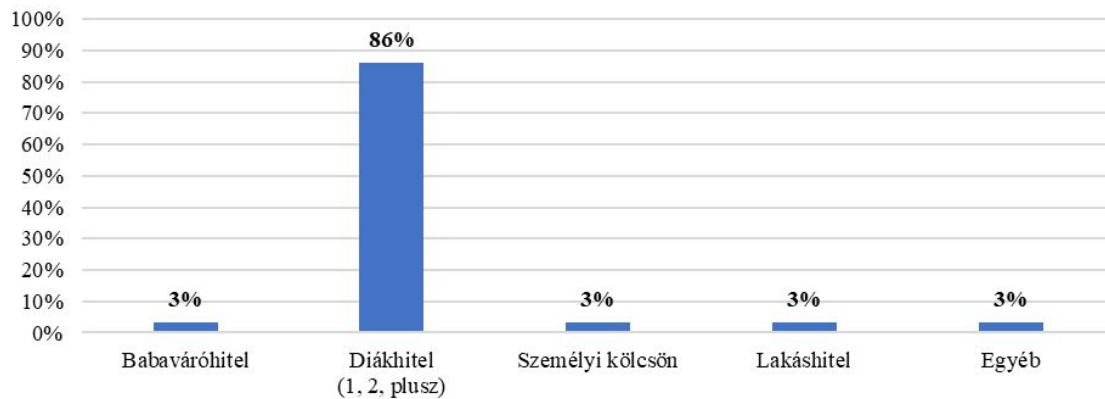


Pénzügyi magatartás és ismeretek - korábbi hitelfelvétel

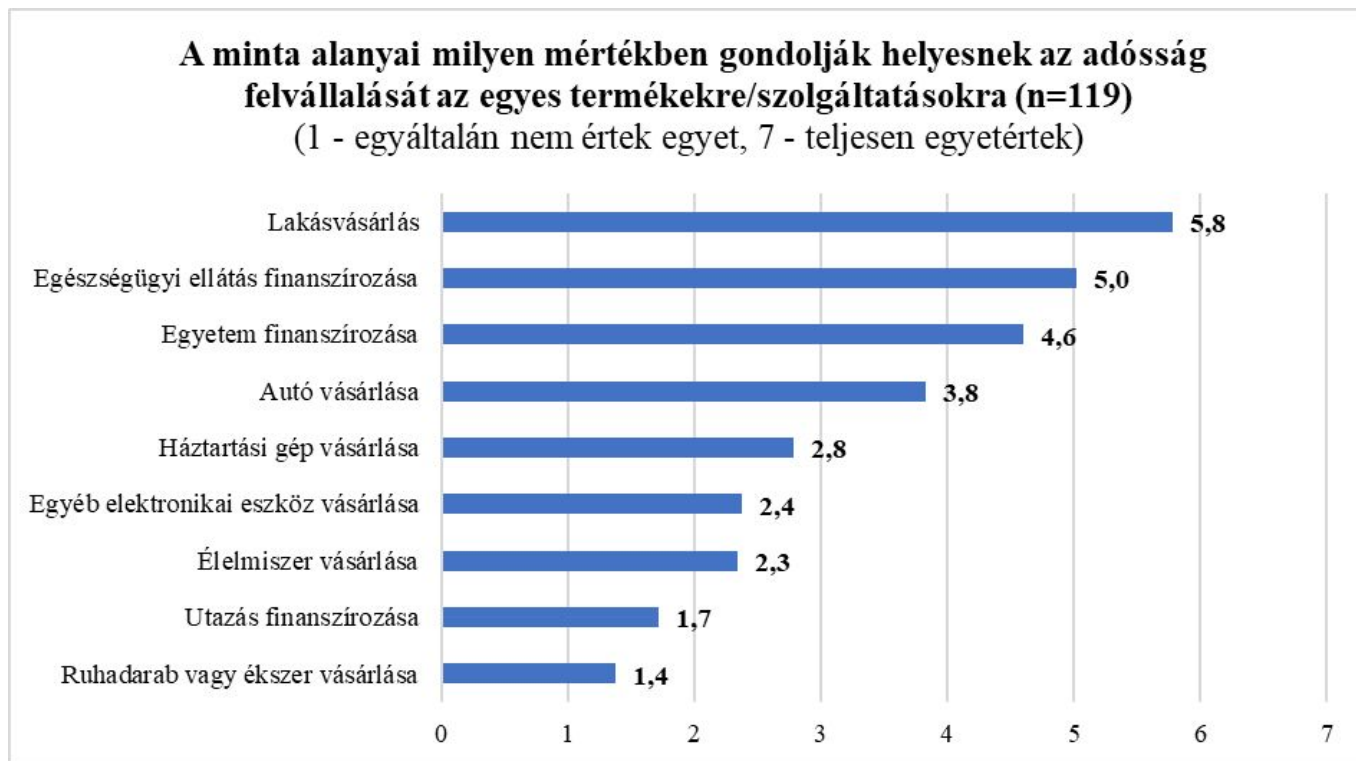
A minta alanyai milyen megoszlásban vettek már fel hitelt
(n=119)



A minta azon alanyainak, akik vettek már fel korábban hitel megoszlása a felvett hiteltől függően (n=29)



Pénzügyi magatartás és ismeretek - adósság elfogadottsága

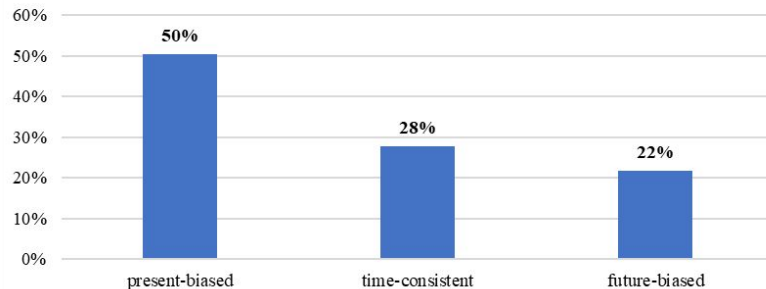


Pénzügyi magatartás és ismeretek - Halogató magatartás

A halogató attitűdjét egy többlépcsős játék segítségével mértem fel

- A halogató attitűdjét egy **több lépcsős játék segítségével** mértem fel.
- **Diszkontfaktorok** kiszámolását követően meg tudtam határozni az alanyok β **változóját, mely az időpreferenciát adja.**
- A β változók alapján:
 - Ha $\beta < 1 \rightarrow$ „**present-biased**”
 - Ha $\beta = 1 \rightarrow$ „**time-consistent**”
 - Ha $\beta > 1 \rightarrow$ „**future-biased**”

A minta megoszlása a válaszadók időpreferenciájának függvénye szerint (n=119)



„present-biased”

50%

„time-consistent”

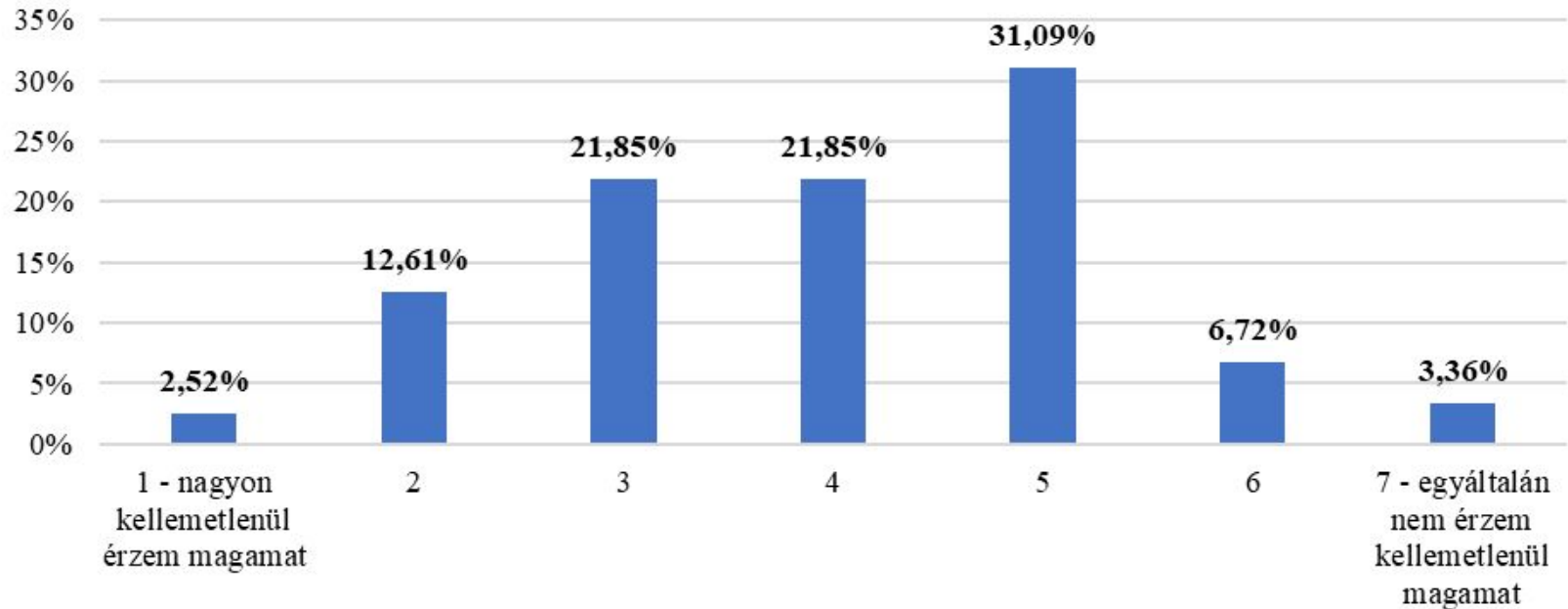
28%

„future-biased”

22%

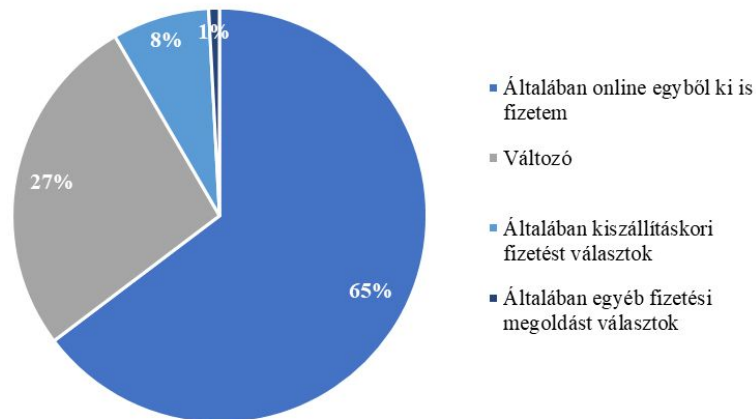
Pénzügyi magatartás és ismeretek - adóssághoz való viszony

A minta alanyainak mennyire érzik magukat kellemetlenül, ha adósságuk van (n=119)



Digitális attitűd - online vásárlás

A minta megoszlása annak függvényében, hogy online vásárláskor milyen fizetést választanak (n=119)

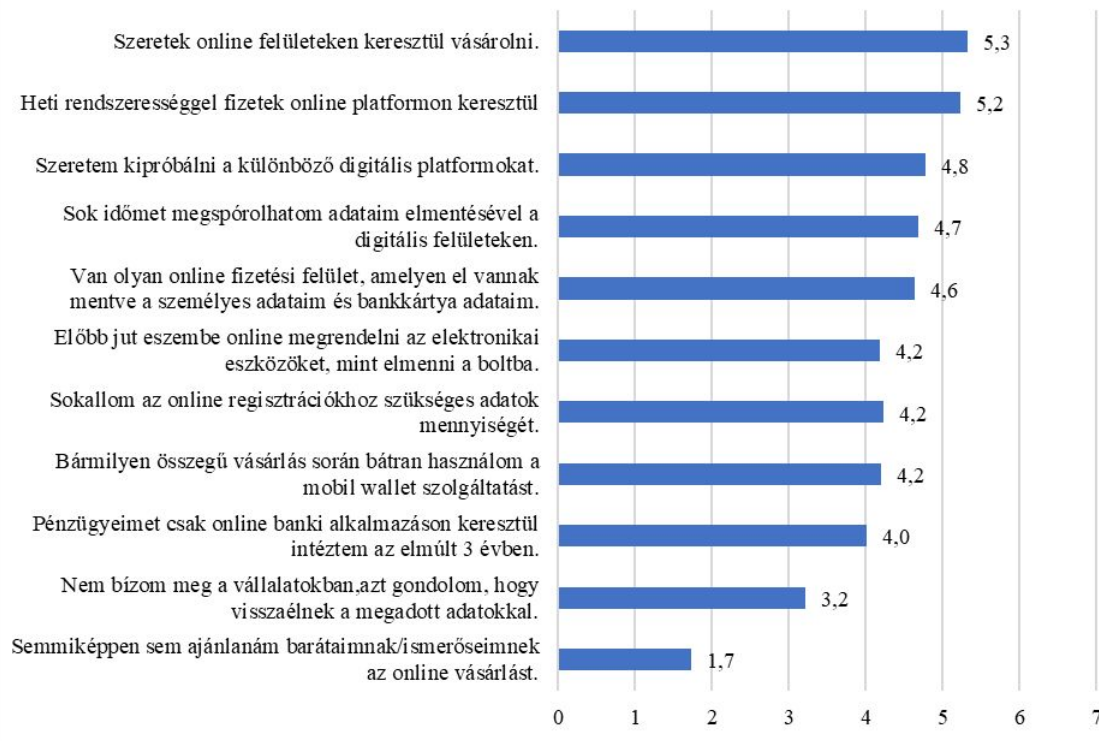


A minta alanyainak megoszlása aszerint, hogy milyen okok miatt döntöttek már úgy, hogy nem fejezik be az online vásárlási folyamatot a fizetéshez érve (n=119)
(Több válaszlehetőséget is jelölhettek)



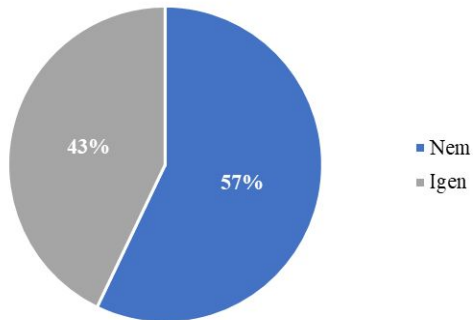
Digitális attitűd - digitalizációhoz való viszony

A minta alanyai milyen mértékben értenek egyet az alábbi digitalizációhoz kapcsolódó kijelentésekkel (n=119)
(1 - egyáltalán nem értek egyet, 7 - teljesen egyetértek)

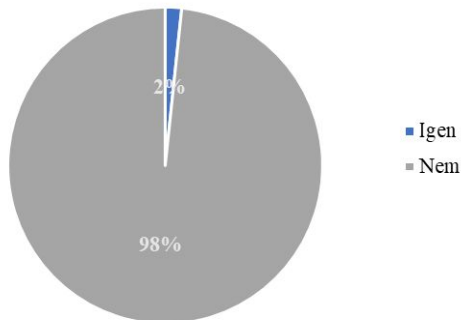


BNPL megoldáshoz való viszony - BNPL korábbi tapasztalat és elfogadottsága

A minta megoszlása aszerint, hogy korábban hallottak-e már a BNPL szolgáltatásról (n=119)



A minta megoszlása aszerint, hogy a használták-e már korábban BNPL szolgáltatást (n=119)

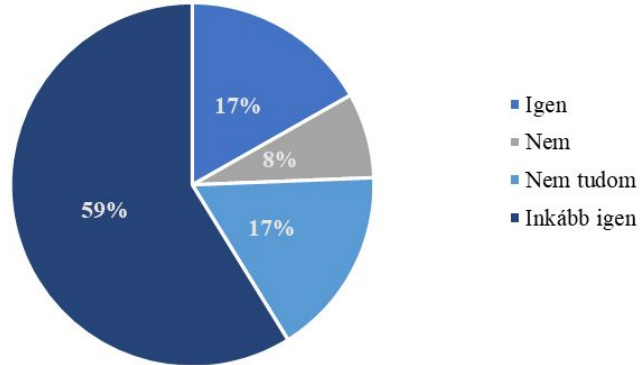


A minta megoszlása aszerint, hogy milyen termékek/szolgáltatások vásárlása során igényelnék BNPL szolgáltatást (n=119)
(Több válaszlehetőséget is jelölhettek)

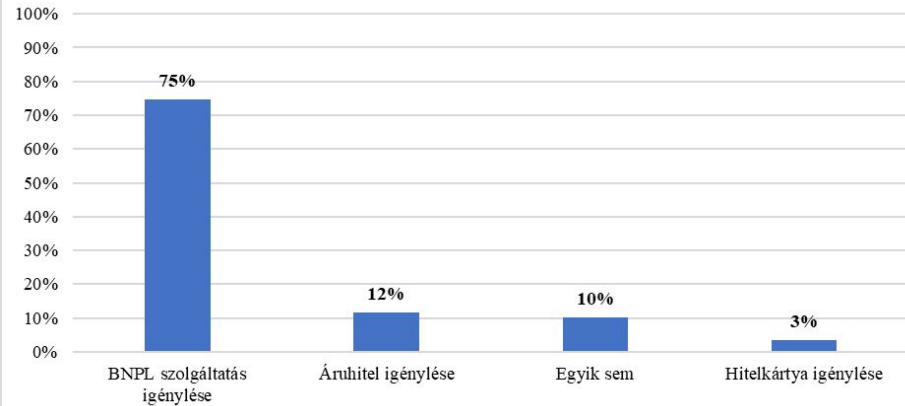


BNPL megoldáshoz való viszony - BNPL választása

A minta megoszlása aszerint, hogy a jövőben terveznek-e BNPL szolgáltatást használni (n=119)



A minta megoszlása aszerint, hogy Dezső helyében melyik szolgáltatást vennék igénybe (n=119)



Rövid szituációs kérdés leírása (BNPL indirekt válaszadása)

„Dezsőnek otthon elromlott a hűtője, és szeretne újat venni, azonban jelenleg nincs rá pénze és hitelkártyával se rendelkezik. Elkezd nézegetni a lehetőségeket, hogy hogyan tudna finanszírozni egy új hűtőt.

- Az egyik lehetőség az áruhitel, ami azt jelenti, hogy a boltban a hűtőt azonnal megveheti, és a pénzt később, részletekben fizeti vissza. Az előnye, hogy azonnal megkapja a hűtőt, a hátránya pedig, hogy általában magasabb kamatokkal és hosszabb visszafizetési idővel jár, mint más hitelformák.
- A másik lehetőség a hitelkártya igénylése, amivel a hűtőt online vásárolhatja meg, és később fizeti vissza a hitelt. Az előnye, hogy könnyen hozzáférhet a hitelhez. A hitelkártyák általában a bankok által nyújtott fizetési lehetőségek, és hátránya, hogy általában magasabb kamatokkal és rövidebb visszafizetési idővel jár, mint más hitelformák.
- Az új lehetőség pedig a BNPL (Buy Now, Pay Later) szolgáltatás, ami egy digitális megoldás, ami lehetővé teszi, hogy egy pár lépéses regisztrációt követve a hűtőt azonnal megvegye, és később, részletekben fizessen vissza. Az előnye, hogy könnyen hozzáférhet a hitelhez, és általában kamatokat nem számítanak fel rá, csak késedelmi díjakat a nem fizetést követően. Továbbá a BNPL szolgáltatások általában egyszerűen használhatóak és a hitelfelvétel folyamatát is gyorsabbá teszik.

Dezsőnek végül azt kell eldöntenie, hogy melyik finanszírozási lehetőséget választja, az áruhitelt, a hitelkártyát vagy a BNPL szolgáltatást.”

Vizsgált modell változóinak összetétele - magyarázó változók

H1 hipotézishez kapcsolódó magyarázó változók:

- Halogató attitűd: 0=nem halogató, 1=halogató

H2 hipotézishez kapcsolódó magyarázó változók:

- Hiteltapasztalat szűk családon belül: 0=nincs, 1=ha az alany szűk családjában vettek már fel hitelt
- Közvetett áruhiteltapasztalat: 0=nincs, 1=ha az alanynak van olyan ismerőse, aki már vett fel áruhitelt
- Közvetlen hiteltapasztalat: 0=ha az alany saját maga még nem vett fel hitelt, 1=ha az alany már vett fel hitelt
- Közvetlen áruhiteltapasztalat: 0=nem, 1=ha az alany már saját maga vett fel áruhitelt
- Rendelkezik hitelkártyával: 0=nem, 1=igen
- Közvetlen BNPL tapasztalat: 0=ha az alany saját maga még nem vett fel BNPL hitelt, 1=ha az alany már vett fel BNPL hitelt

H3 hipotézishez kapcsolódó magyarázó változók:

- Általános digitális attitűd: A digitális megoldásokhoz kapcsolódóan milyen mértékben adott az alany pozitív válaszokat, ezeket a válaszokat összesítettem egy 0-1-es skálán mérve.
- Online fizetési attitűd: 0=kiszállításkor fizet, 0,5=változó, 1=megbízik az online felületekben, ezért online fizet

Vizsgált modell változóinak összetétele - kontrollváltozók

Életkor (0-1):

- Életkor

Családi háttér (0-1):

- 1-7ig mennyire értékelték annak a háztartásnak az anyagi helyzetét, ahol jelenleg élnek

Önállósági index (0-1):

- Milyen a legmagasabb iskolai végzettsége
- Milyen a relatív anyagi helyzete annak a háztartásnak, ahol jelenleg él
- Külön lakik-e szüleitől
- Lakhatását mekkora részben finanszírozza önerőből
- Jelenleg aktív munkavállaló-e

Képzési terület (dummy változó):

(A dummy-k meghatározásakor a Gazdaságtudományok területén tanulókat egyik kategóriába se soroltam be.)
Bölcsészettudomány, Pedagógusképzés, Műszaki, Informatika, Orvos- és egészségügytudományok, Jog, Társadalomtudományok, Természettudományok, Egyéb képzésterület

Aspirációs index (0-1):

- Mennyire vannak ambiciózus terveik a jövőjüket
- Tervezi-e folytatni tanulmányait
- Külföldre költözéssel kapcsolatos ambíció

Pénzügytudatossági index (0-1):

- Minél több hónapra van elegendő megtakarítása
- Megtervezi és nyomon követi pénzügyeit
- Mindig be tudta fizetni közüzemi számláit
- Nem rendelkezik adóssággal

Hitelhez való viszony index (0-1):

- Különböző árucikkek és szolgáltatások esetében mennyire gondolja elfogadhatónak az adósság felvállalását

Kockázatvállalási attitűd:

- 0=inkább nem gondolja magát kockázatvállalónak
- 1=inkább kockázatvállalónak gondolja magát

Futtatások eredményei - H1

Magyarázó változók	BNPL indirekt válaszadás	BNPL direkt válaszadás
Halogató attitűd	0,174886 ** (p-érték: 0,0310; R^2 : 0,284728)	0,158377 ** (p-érték: 0,0311; R^2 : 0,399321)
Kontrollváltozók	igen	igen
Megfigyelések száma	119	119

Futtatások eredményei - H2

Magyarázó változók	BNPL indirekt válaszadás	BNPL direkt válaszadás
Hiteltapasztalat szűk családon belül	0,00110723 (p-érték: 0,9891; R^2 : 0,250491)	0,0185846 (p-érték: 0,8008; R^2 : 0,370999)
Közvetett áruhiteltapasztalat	-0,0154205 (p-érték: 0,8565; R^2 : 0,250736)	0,0930148 (p-érték: 0,2270; R^2 : 0,379762)
Közvetlen hiteltapasztalat	0,0613199 (p-érték: 0,6139; R^2 : 0,252405)	0,161465 (p-érték: 0,1406; R^2 : 0,384180)
Közvetlen áruhiteltapasztalat	-0,483274 ** (p-érték: 0,0136; R^2 : 0,294979)	-0,136477 (p-érték: 0,4481; R^2 : 0,374226)
Rendelkezik hitelkártyával	-0,960308 * (p-érték: 0,0975; R^2 : 0,270893)	0,134401 (p-érték: 0,7993; R^2 : 0,371005)
Közvetlen BNPL tapasztalat	-0,0151808 (p-érték: 0,9644; R^2 : 0,250504)	-0,0198829 (p-érték: 0,9486; R^2 : 0,370623)
Kontrollváltozók	igen	igen
Megfigyelések száma	119	119

Futtatások eredményei - H3

Magyarázó változók	BNPL indirekt válaszadás	BNPL direkt válaszadás
Általános digitális attitűd	0,332617 *** (p-érték: 0,0052; R ² : 0,306942)	0,611976 *** (p-érték: 1,17e-09; R ² : 0,566092)
Online fizetési attitűd	-0,0129960 (p-érték: 0,8909; R ² : 0,250631)	-0,0530105 (p-érték: 0,5366; R ² : 0,373007)
Kontrollváltozók	igen	igen
Megfigyelések száma	119	119

“Vásárolj most, fizess később!” fizetési megoldás sajátossága működési modelljének felépítésében rejlik

“**Vásárolj most, fizess később!**” (röviden: BNPL) online részletfizetési szolgáltatás lehetővé teszi, hogy a regisztrált fogyasztók több egyenlő részletben, általában kamatmentesen fizessenek a vásárolt termékekért.

A BNPL szolgáltatások általános jellemzői

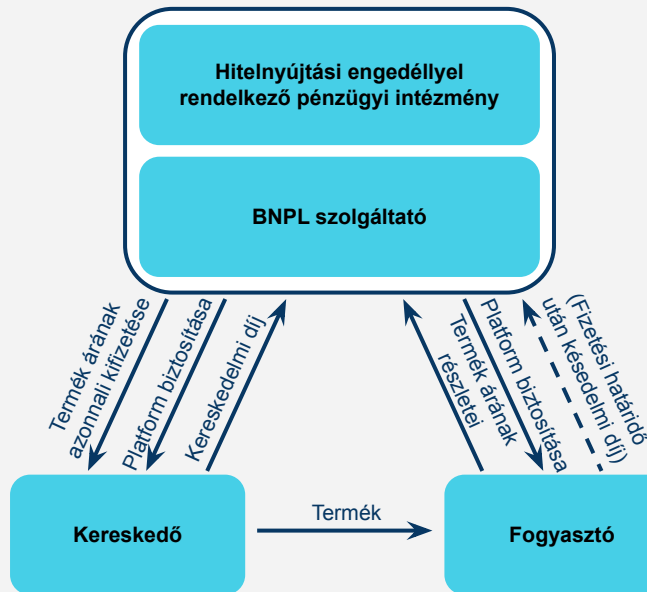
- 1 Finanszírozási lehetőséget kínál az ügyfeleknek
- 2 Jövedelem generálása a szolgáltatók és kereskedők számára
- 3 Kereskedők és BNPL szolgáltatók közötti együttműködés
- 4 Általában nincsenek plusz díjak és kamatok
- 5 Ügyfél hitelképességének felmérése

Forrás: MNB (2022): FinTech és Digitalizációs Jelentés



A BNPL szolgáltatás üzleti modellje a szolgáltatótól függően változhat.

BNPL működési modellje



Forrás: MNB (2022): FinTech és Digitalizációs Jelentés, saját szerkesztés



A pénzügyi szektor átalakulása többek között új digitális szolgáltatások és termékek megjelenését eredményezte



Forrás: MNB (2022): FinTech és Digitalizációs Jelentés
FIS Global (2022): The Global Payments

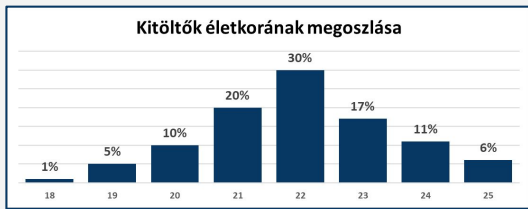


A kérdőíves felmérés eredményeinek feldolgozása során az alábbi fő jellemzők rajzolódtak ki - Demográfiai jellemzők

Demográfiai jellemzők

Kitöltők nemének megoszlása: Nő - Férfi: 72% - 28%

Kitöltők életkorának megoszlása:



Forrás: saját szerkesztés



Kitöltők oktatási intézménye és képzési területe:

Oktatási intézmények:

BCE, BME, ELTE, SOTE, METU, BGE, egyéb.

Képzési területek:

Bölcsészet, Pedagógia, Műszaki, Informatika,
Orvosi, Jog, Társadalomtudomány,
Természettudomány, Egyéb.



A kérdőíves felmérés eredményeinek feldolgozása során az alábbi fő jellemzők rajzolódtak ki - Pénzügyi magatartás és ismeretek

Pénzügyi magatartás és ismeretek

71%

**megtervezi és nyomon követi
pénzügyeit**

16%

használt már hitelkártyát

5%

igényelt már áruhitelt

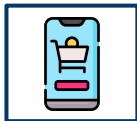
**A kitöltők alapvetően nem vetik el az
adósságot, csak a nem létszükségletű
termékek esetében.**



A kérdőíves felmérés eredményeinek feldolgozása során az alábbi fő jellemzők rajzolódtak ki - Digitális attitűd

Digitális attitűd

A kitöltők többségét jellemzi, hogy...



...szeret és rendszeresen vásárol online felületeken keresztül.



...pénzügyeit egyre inkább online banki platformokon keresztül kezeli.



...online vásárlásai során főként online egyből ki is fizeti a rendelést.



...bátran használja bármilyen fizetés során a digitális pénztárcát.



...fontosnak gondolja az új digitális trendek követését és kipróbálását.



...van olyan online felület, ahol bankkártya adatai el vannak ment.



...a kényelmes és gyors digitális megoldásokat egyre inkább előtérbe helyezi.

A kérdőíves felmérés eredményeinek feldolgozása során az alábbi fő jellemzők rajzolódtak ki - BNPL megoldáshoz való viszony

BNPL megoldáshoz való viszony

43% hallott már korábban a BNPL-ről

2% igényelt már BNPL részletfizetést
(nagyobb elektronikai termékre)

76% nyitott lenne a jövőben a BNPL kipróbálására

A válaszadók **autóvásárlás**, **háztartási kiadások** fedezésére, **tanulmányok** vagy nagyobb **szórakozási kiadások** finanszírozására vennék igénybe.



A kérdőíves felmérés eredményeinek feldolgozása során az alábbi fő jellemzők rajzolódtak ki - BNPL megoldáshoz való viszony

BNPL megoldáshoz való viszony

43% hallott már korábban a BNPL-ről

2% igényelt már BNPL részletfizetést
(nagyobb elektronikai termékre)

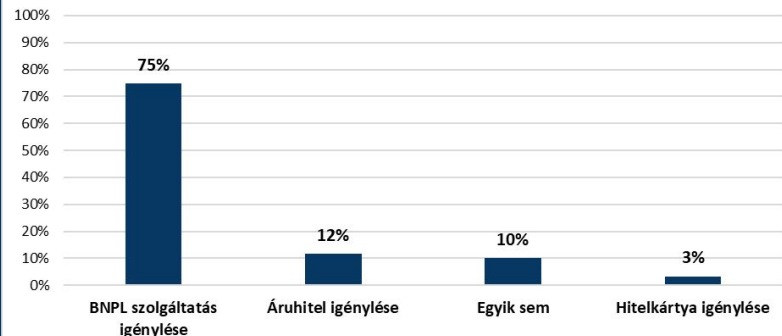
76% nyitott lenne a jövőben a BNPL kipróbálására

A válaszadók **autóvásárlás**, **háztartási kiadások** fedezésére, **tanulmányok** vagy nagyobb **szórakozási kiadások** finanszírozására vennék igénybe.



A kérdőív során feltett **fiktív történet**hez kapcsolódó kérdések alapján **a kitöltők döntő többsége (75%)** az adott helyzetben **a BNPL megoldást választaná**

A minta megoszlása aszerint, hogy Dezső helyében melyik szolgáltatást vennék igénybe (n=119)



Forrás: saját szerkesztés

