



Исследование особенностей BNPL- и SNBL-сервисов

Российский и международные рынки

kept

2024 г.

Предпосылки исследования: развитие финтех-решений и рост рынка BNPL-сервисов



Модель BNPL, представляющая возможность рассрочки на любую покупку, стала одним из ключевых явлений в финтехе в последние годы.



309 млрд
долл. США

Объем покупок при помощи сервисов BNPL в 2023 г.



14% 2023 к 2022

Прирост объема покупок (GMV) с использованием BNPL



BNPL востребован среди представителей **поколений Y и Z**, доля которых в общей потребительской аудитории продолжает расти.



Модель SNBL – новое направление развития финтеха для **сбережения средств под конкретную покупку**.

Потенциальные пользователи BNPL могут не получить сервис из-за кредитной истории или других критериев андеррайтинга. **SNBL** решает эту проблему и дополнительно **стимулирует повышение финансовой грамотности населения**.

Цели и задачи исследования



Выявить ключевые отличия новых финтех-продуктов от банковских продуктов



Изучить особенности конфигурации BNPL- и SNBL-сервисов:

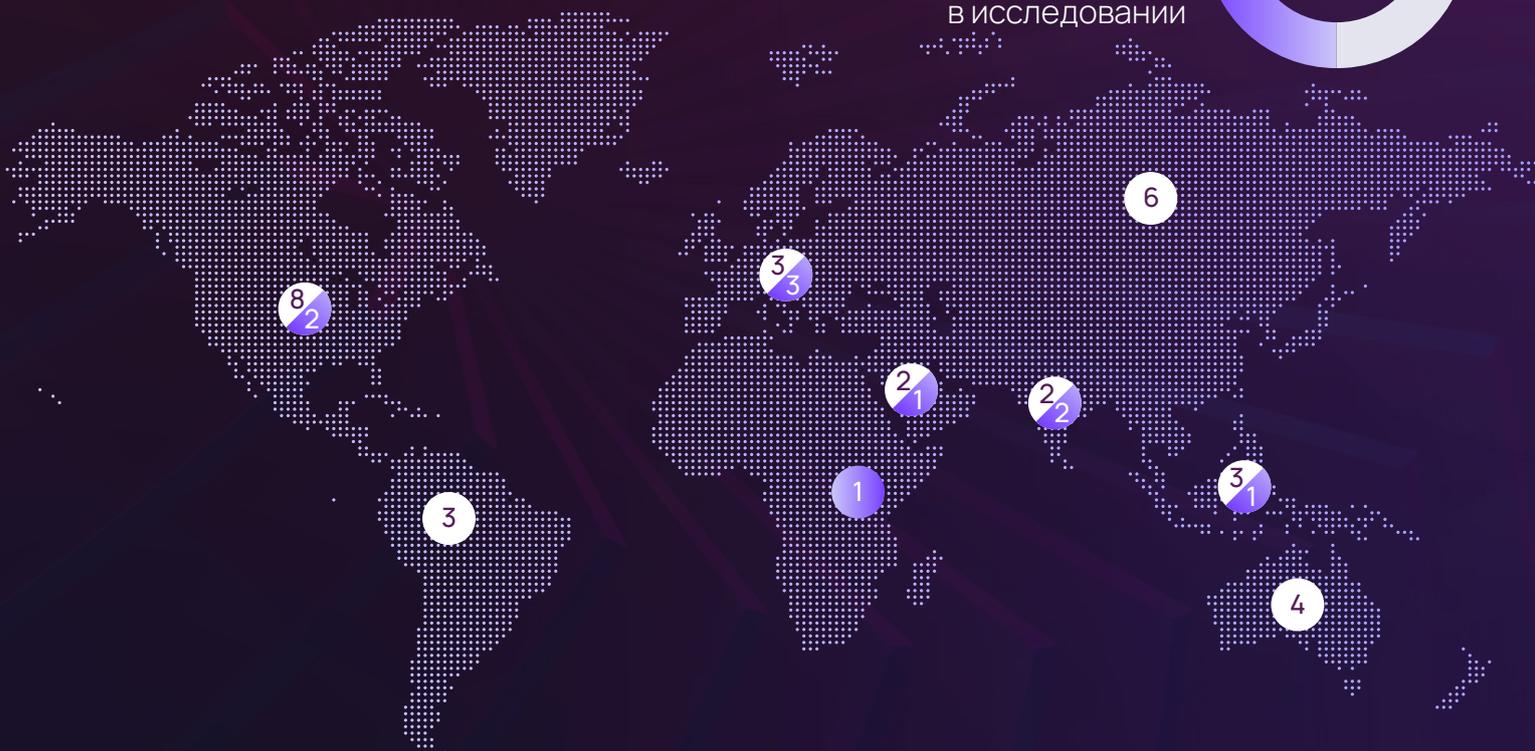
- Каналы продаж
- Продуктовые группы
- Периодичность платежей
- Точки дохода
- Требования к клиентам



Оценить преимущества и недостатки BNPL- и SNBL-сервисов

BNPL-сервисы
в исследовании

SNBL-сервисы
в исследовании



Сравнение финтех-сервисов и банковских продуктов



BNPL-сервисы **стимулируют рост среднего чека и увеличение конверсии** в покупку

 [К деталям исследования BNPL](#)

В сравнении с традиционными кредитными продуктами:

- 1 Более **простой процесс одобрения** с минимальными проверками кредитоспособности
- 2 Предусматривают **фиксированные платежи** в рассрочку в течение **короткого периода времени** (в отличие от кредитных карт)
- 3 Большинство тарифных планов BNPL являются **беспроцентными** при своевременной оплате с **комиссией за просрочку** платежа
- 4 Могут **не предоставлять отчетов в бюро кредитных историй** и не влияют на кредитную историю клиента
- 5 Уделяют особое влияние **удобству и визуальным характеристикам** клиентского пути для стимулирования использования



SNBL-сервисы – **источник фондирования** для финтех-компаний, увеличивающий **конверсию для мерчантов**

 [К деталям исследования SNBL](#)

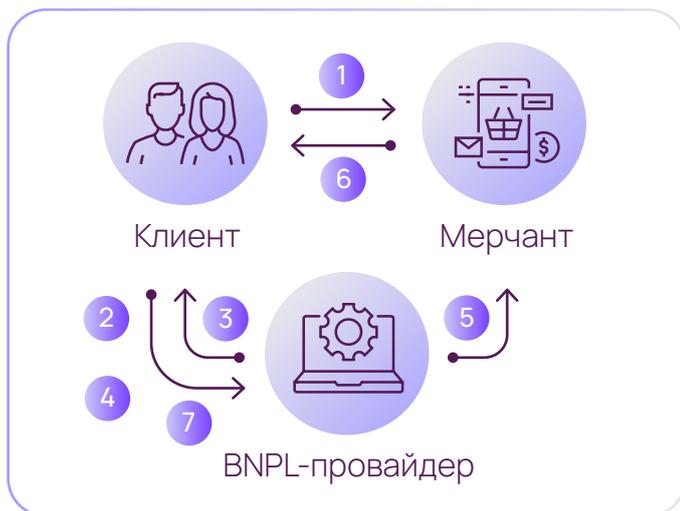
В сравнении с традиционными накопительными продуктами:

- 1 Разработаны для покупки **конкретного продукта** у мерчанта
- 2 Используют **скидки и кешбэк** как стимулы для накопления
- 3 Позволяют осуществлять **переводы** из связанных источников платежей **автоматически**
- 4 **Интегрируются с платформой мерчантов**
- 5 Уделяют особое влияние **удобству и визуальным характеристикам** клиентского пути для стимулирования использования

01

Анализ
особенностей
VNPL-сервисов

BNPL-сервис (Buy Now, Pay Later) увеличивает среднюю стоимость покупки и повышает конверсию



Классическая схема взаимодействия участников:

- 1** Оформление заказа на товар/услугу
- 2** Выбор способа оплаты через BNPL
- 3** Проверка клиента и подтверждение предоставления займа
- 4** Оплата первого платежа
- 5** Перечисление **полной суммы** мерчанту
- 6** **Поставка** товара/услуги
- 7** **Внесение средств** по графику платежей

Преимущества и недостатки

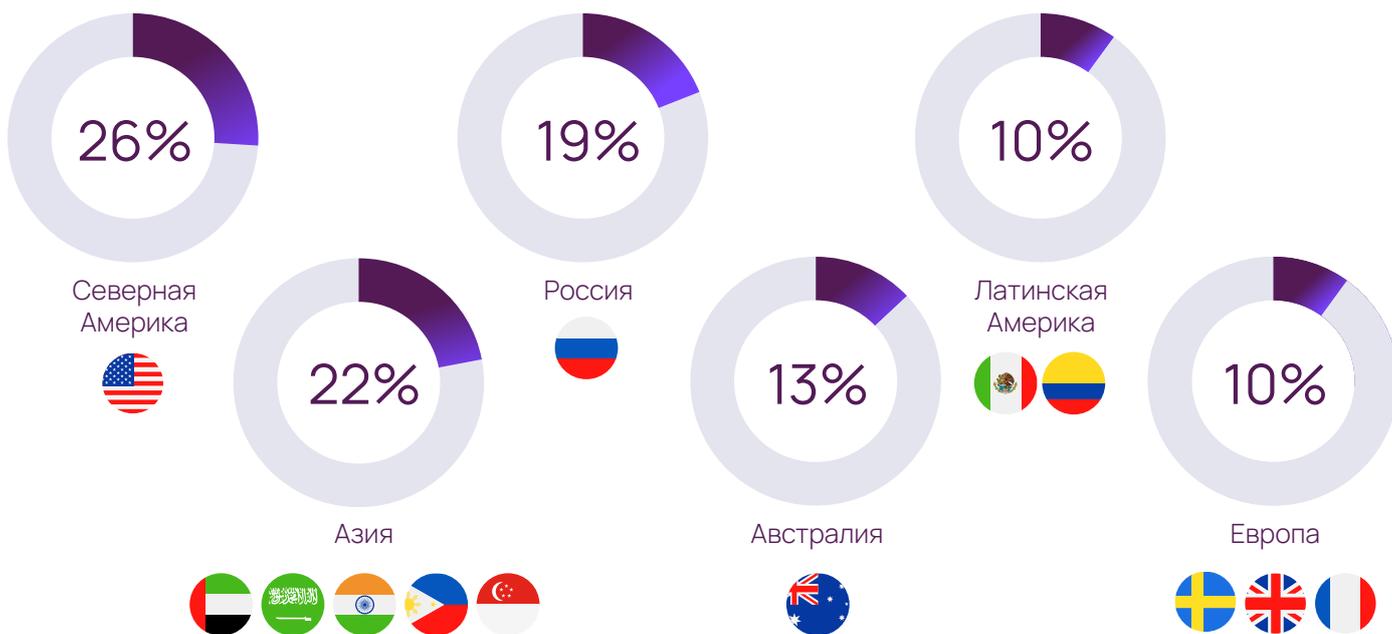
	Клиент	Мерчант	BNPL-провайдер
Преимущества	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Доступ к более дорогим товарам и/или услугам ✓ Удобная и прозрачная система платежей ✓ Упрощенный порядок получения сервиса 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Повышение среднего чека по покупке товара и/или услуги ✓ Рост конверсии в покупку товара и/или услуги ✓ Привлечение поколения клиентов-«новаторов» 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Комиссия с продаж или за использование платформы ✓ Комиссионный доход за доп. услуги (в т. ч. изменение графика платежей) и штрафы ✓ Не требуется получение банковской лицензии
Недостатки	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Дополнительная кредитная нагрузка ✗ Избыточное потребление 	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Потеря комиссии при возвратах ✗ Перенос негативного опыта клиента с BNPL на мерчанта 	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Необходим источник фондирования ✗ Отсутствует регулирование проблемной задолженности

Источники: анализ Kept.

Проанализирован 31 BNPL-сервис в 13 странах

Страны происхождения исследуемых BNPL-сервисов

Процент указывает распределение сервисов в анализе



Топ сервисов по количеству активных пользователей

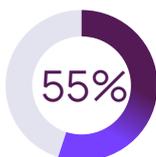
Сервис	Страна происхождения	Количество пользователей	Оборот товаров (GMV), долл. США
1 Klarna Основан в 2005 г.	Швеция	150 млн 2023 г.	92 млрд FY2023
2 Afterpay Основан в 2014 г.	Австралия	16 млн 2022 г.	20 млрд FY2022
3 Affirm Основан в 2012 г.	США	14 млн 2022 г.	16 млрд FY2022
4 Zip Основан в 2013 г.	Австралия	6 млн 2023 г.	9 млрд FY2023
5 Sezzle Основан в 2016 г.	США	3 млн 2023 г.	2 млрд FY2023

Источники: анализ Kapt, финансовая отчетность компаний: 1) [Investor relations | Klarna International](#). 2) [Reports – Afterpay Newsroom](#). 3) [Investor Relations | Affirm Holdings, Inc.](#), 4) [Investor Relations | Zip](#), 5) [Sezzle Investor Relations](#).

BNPL-сервисы ориентированы на мерчантов широкого рынка

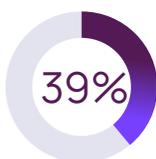


BNPL: взаимодействие с клиентами



Поддерживают два варианта взаимодействия с клиентами:

- **Интеграция в платформу** мерчанта
- Консолидация мерчантов на **собственной платформе**



Функционируют **только как способ платежа** на платформе **мерчанта**



BNPL: топ продуктовых групп



Ритейл

100% сервисов



Электроника

50% сервисов



Путешествия

61% сервисов



Образование

45% сервисов



Автомобили

55% сервисов

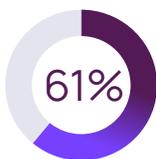


Красота и здоровье

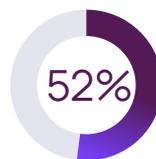
45% сервисов



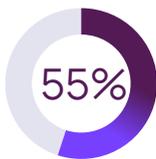
BNPL: сроки и периодичность платежей



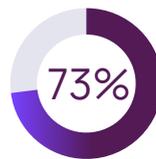
Предоставляют **классический BNPL** со сроком от 6 недель



Платежи **раз в 2 недели** с первоначальным взносом 25% суммы



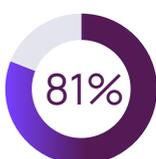
Предоставляют возможность продления **не более, чем на 1 год**



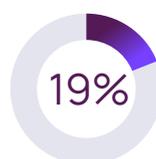
Предоставляют опцию или принимают платежи **ежемесячно**



BNPL: лимиты на покупку



Лимит зависит от стоимости товара или устанавливается индивидуально

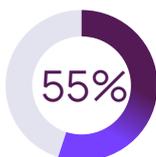


Максимальный лимит **зависит от активности** (частоты использования сервиса)

Оценка клиентов является ключевым процессом для BNPL



BNPL: точки дохода



Не берут проценты за использование средств: основной доход формируется за счет штрафов за просрочку и комиссии мерчанта



3-13%

Средняя **комиссия мерчанта** от стоимости покупки за счет BNPL

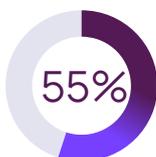


55 долл. США

Средняя **сумма штрафа** при нарушении графика платежей BNPL

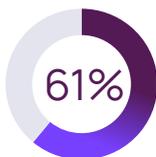


BNPL: управление рисками



Имеют следующие требования к клиентам:

- Возраст **старше 18 лет**
- Наличие **аккаунта** в системе
- Дополнительные **личные данные** (например, ИНН)



Учитывают кредитную историю или проводят **Soft check** при проверке клиента

Soft credit check – запрос кредитной истории, который не отображается для последующих кредиторов при проверке кредитного отчета



BNPL: источники фондирования



Инвестиции и секьюритизация портфеля рассрочек



Собственные средства (в том числе прибыль от текущей деятельности)

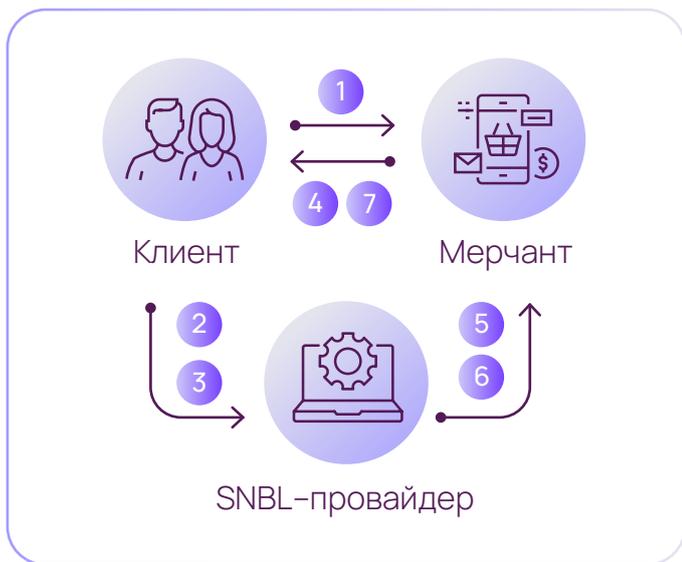


Заемные средства: **банковские кредиты**

02

Анализ особенностей SNBL-сервисов

SNBL-сервис (Save Now, Buy Later) повышает конверсию в покупку при отсутствии кредитного риска



Классическая схема взаимодействия участников:

- 1 **Выбор товара** и/или услуги для приобретения
- 2 Выбор **способа оплаты** через SNBL
- 3 Внесение **платежей для накопления** на покупку
- 4 Получение **вознаграждений** и/или **скидок** от мерчанта
- 5 **Осуществление покупки** после накопления целевой суммы
- 6 Перечисление **полной суммы** мерчанту
- 7 **Поставка** товара/услуги

Преимущества и недостатки

	Клиент	Мерчант	SNBL-провайдер
Преимущества	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Вознаграждения от мерчанта в виде бонусов и скидок ✓ Удобная и прозрачная система платежей ✓ Отсутствие дополнительной кредитной нагрузки 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Увеличение объема продаж товаров и/или услуг ✓ Снижение стоимости привлечения клиента (CAC) ✓ Упрощение прогнозирования будущих доходов 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Комиссия с продаж или за использование платформы ✓ Удержание клиента при помощи персонализированных планов сбережений ✓ Дополнительный источник фондирования
Недостатки	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Время ожидания приобретения ✗ Средства могут быть не застрахованы 	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Прогнозирование наличия товара ✗ Перенос негативного опыта клиента с SNBL на мерчанта 	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Регуляторная среда сложная или отсутствует ✗ Сложность привлечения клиентов в новый продукт

Источники: анализ Кепт.

Проанализированы 10 SNBL-сервисов в 7 странах

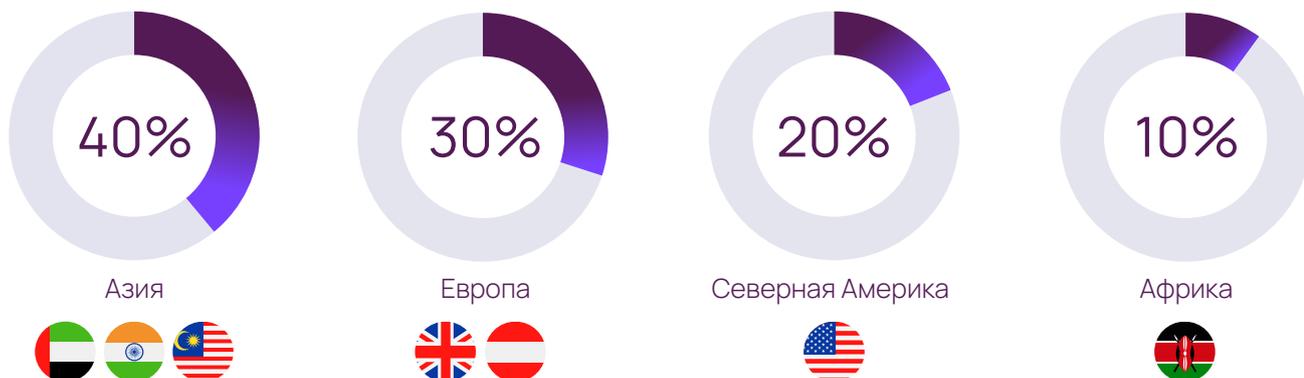


SNBL или SNPL?

Используются оба варианта названия сервисов. Для продвижения продукта чаще используют SNBL (Save Now, Buy Later) в качестве альтернативы BNPL с акцентом на покупку товара и/или услуги.

Страны происхождения исследуемых SNBL-сервисов

Процент указывает распределение сервисов в анализе



Перечень исследуемых SNBL-сервисов

Сервис	Страна происхождения	Сервис	Страна происхождения
1 HyperJar	Великобритания	6 Multipl	Индия
2 Cashmere	Великобритания	7 Tortoise	Индия
3 Accrue Savings	США	8 FlexPay	Кения
4 Alviere	США	9 SAV	ОАЭ
5 Monkee	Австрия	10 Split	Малайзия

Источники: анализ Kert.

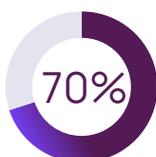
SNBL-сервисы ориентированы на конечных потребителей



SNBL: взаимодействие с клиентами



Взаимодействуют с клиентами напрямую, не осуществляя интеграцию в приложения мерчантов



Предлагают **вознаграждение** от брендов (скидки)



Предлагают **кешбэк** за накопление или достижение цели



Предоставляют **страхование накопленных средств**

Например:

- Accrue Savings является членом агентства страхования вкладов
- Monkee хранит денежные средства клиентов в партнерском банке



SNBL: топ продуктовых групп



Одежда и аксессуары

60% сервисов



Путешествия

60% сервисов



Электроника

60% сервисов



Дом и мебель

50% сервисов



SNBL: периодичность платежей



Предлагают осуществлять **ежемесячные платежи** по накоплениям с автоматическим списанием с карты



Предлагают на выбор **еженедельные платежи** или **ежемесячные платежи**

SNBL-сервисы – альтернативные источники фондирования



SNBL: точки дохода



Взимают **комиссию с продаж**



Взимают плату за размещение мерчанта на платформе



SNBL: требования к клиентам



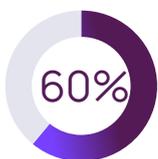
Имеют набор из следующих требований к клиентам:

- Возраст **старше 16/18 лет**
- Наличие **прописки**

У остальных сервисов требования к клиентам отсутствуют.



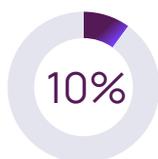
SNBL: ограничения на вывод средств



Вводят **частичные или полные ограничения для вывода средств**, например, предоставляют возможность потратить накопленную сумму только на платформе



Лишают начисленных вознаграждений при выводе



Взимают штраф за вывод накопленных средств



SNBL: направления использования средств



Инвестиции

Например, Multipl инвестирует средства клиентов через взаимные фонды и зарабатывает на комиссии

Контакты



Ольга Бледнова

Руководитель практики по оказанию консультационных услуг компаниям финансового сектора

Директор

E: oblednova@kept.ru



Елена Первышина

Практика по оказанию консультационных услуг компаниям финансового сектора

Менеджер

E: epervyshina@kept.ru

kept.ru

Информация, содержащаяся в настоящем документе, носит общий характер и подготовлена без учета конкретных обстоятельств того или иного лица или организации. Хотя мы неизменно стремимся представлять своевременную и точную информацию, мы не можем гарантировать того, что данная информация окажется столь же точной на момент получения или будет оставаться столь же точной в будущем. Предпринимать какие-либо действия на основании такой информации можно только после консультаций с соответствующими специалистами и тщательного анализа конкретной ситуации.

Аудиторским клиентам и их аффилированным или связанным лицам может быть запрещено оказание некоторых или всех описанных в настоящем документе услуг.

© 2024 г. АО «Кэпт». Все права защищены.