

---

# Bankowcy dla Edukacji: Jak nie wpaść w pętlę zadłużenia korzystając z opcji „Kup teraz, zapłać później”

Data publikacji: 24.03.2023 11:55

Płatności odroczone tzw. BNPL (Buy Now, Pay Later czyli „Kup teraz, zapłać później”) zyskują coraz większą popularność wśród klientów sklepów internetowych. Zwolenników tego rozwiązania przekonuje przede wszystkim możliwość odłożenia przelewu w czasie i sposobność do zrobienia większych zakupów. Zalet BNPL jest więcej, ale mimo licznych dogodności nie da się w ten sposób kupować za darmo. Płatności odroczone to po prostu forma kredytowania, która może wpłynąć na historię kredytową konsumenta. Warto do niej podchodzić ostrożnie i uważać, aby nie wpaść w pętlę zadłużenia, co już zdarza się Amerykanom, Brytyjczykom czy Australijczykom.

□

Część płatności odroczone, które nie zostały w całości zapłacone w okresie bezodsetkowym, wynoszącym zazwyczaj 30 dni, przekształca się w kredyt ratalny. Według danych BIK, w zeszłym roku liczba kredytów ratalnych wzrosła o 1/3, właśnie w rezultacie rosnącego wykorzystania BNPL. BIK przewiduje na 2023 r. dalszy wzrost liczby kredytów ratalnych jak również ich wartości, m.in. dzięki otwarciu się klientów na zakupy, które można zrealizować dziś, mimo płatności za miesiąc.

Formuła „Kup teraz, zapłać później” stwarza konsumentom komfort kupowania. Potwierdza to co druga osoba, korzystająca z możliwości sprawdzenia towaru w domu, bez potrzeby płacenia za niego od razu. Dla co piątej jest to okazja by kupić więcej, wynika z badań wśród polskich konsumentów. Doświadczenia na rynkach zagranicznych wskazują, że choć zainteresowanie płatnościami odroczoneymi widać w każdej grupie wiekowej, to w najwyższym stopniu sięgają po nie młodszy konsumenci, a więc z potencjalnie najmniejszym doświadczeniem w zarządzaniu budżetem domowym.

**- I zwykle jeszcze bez widocznej w BIK historii kredytowej. BNPL może okazać się dla nich dobrą sposobnością, aby taką pozytywną historię kredytową zbudować. O ile podejść do tego rodzaju zakupów z rozwagą** – wyjaśnia dr Mariusz Cholewa, prezes zarządu BIK.

Jak wynika z badań konsumenckich w Stanach Zjednoczonych, na dziesięciu klientach opcji „kup teraz, zapłać później” sześciu udaje się zdążyć w wyznaczonym bezkosztowym terminie. Reszta rozkłada zobowiązania na raty i jedna piąta spłaca je kartą kredytową. Z kolei w Wielkiej Brytanii więcej niż co dziesiąty amator BNPL sięga po tę opcję, nie tylko dlatego, że brakowało mu w danej chwili pieniędzy, ale dlatego, że miał już zaległości z tytułu innych zobowiązań. W Australii jeden na czternastu klientów powiedział, że spłata raty spowodowała konieczność ograniczenia podstawowych wydatków. Przykład Australijczyków pokazuje też jak ważne jest dopilnowanie terminów. Aż 21 proc. mieszkańców antypodów zdarzyło się w ciągu 12 miesięcy po prostu przegapić płatność<sup>[1]</sup>.

Rektor Szkoły Głównej Handlowej, której misją jest kształtowanie dojrzałych postaw na rynku finansowym, a zatem m.in. bezpieczeństwo finansowe konsumentów, wspólnie z prezesem BIK apelują, by roztropnie korzystać z nowych, a zwłaszcza tak łatwo dostępnych form finansowania.

*W tekście wykorzystane zostały fragmenty badania opinii, pt. „Płatność odroczone wśród konsumentów w Polsce”, przeprowadzone na zlecenie Biura Informacji Kredytowej S.A., przez firmę Quality Watch, na reprezentatywnej grupie N=1064, w wieku 18+, w listopadzie 2022 r.*

*Biuro Informacji Kredytowej jest inicjatorem programu edukacyjnego Nowoczesne Zarządzanie Biznesem i partnerem w module „Zarządzanie ryzykiem finansowym w biznesie i życiu osobistym”.*

Więcej: [www.nzb.pl](http://www.nzb.pl) oraz [www.facebook.com/NowoczesneZarządzanieBiznesem](https://www.facebook.com/NowoczesneZarządzanieBiznesem)