



I pagamenti BNPL sono da usare con prudenza

Compro oggi, pago domani. O in inglese Buy Now, Pay Later (BNPL). Il settore degli acquisti a rate sta conoscendo una forte espansione. I venditori delegano ad aziende terze come Klarna, Affirm o Afterpay la gestione di questo servizio. E anche i grandi colossi come Apple e Mastercard stanno lanciando i propri servizi BNPL.

Qualcuno dirà, sai che novità. I pagamenti rateali non sono mica nati ieri. Eppure in realtà a guardare con maggiore attenzione ci si rende conto che è in atto un cambiamento di una certa importanza nel mondo degli acquisti. Negli ultimi anni si è diffusa sempre più la possibilità di pagare a rate i propri acquisti di una certa entità, e sempre più venditori delegano ad aziende terze specializzate la gestione di queste tipologie di pagamenti. E queste aziende si stanno moltiplicando e crescendo a ritmi notevoli, segnale che rispondono ad una reale domanda dei consumatori e che ciò che offrono è apprezzato. È dunque utile spiegare in cosa consistono queste proposte e quali sono i potenziali rischi.

BNPL: come funziona?

Per BNPL (Buy Now, Pay Later ovvero compra adesso, paga più tardi) si intende generalmente una forma di pagamento rateale caratterizzato dall'assenza di tassi di interesse. Insomma, è un po' come ricevere un finanziamento a breve termine. Questi metodi di pagamento possono essere attivati semplicemente all'interno dei propri account sui siti di e-commerce. Solitamente vi è una prima rata piuttosto sostanziosa, che arriva fino al 25-30% del totale, seguita da una serie di rate più piccole a scadenze definite nel tempo. Il mancato rispetto delle scadenze di pagamento comporta l'addebito di commissioni piuttosto elevate.

Sempre più spesso questo servizio è affidato dai venditori ad aziende esterne. Come mai questa differenza è importante? Perché questo significa che il venditore riceve tutto il denaro subito. Gli viene versato infatti dall'azienda che offre il servizio BNPL. In seguito, il consumatore estingue a poco a poco il suo debito con la suddetta azienda. Il venditore paga una commissione alla società specializzata per usufruire di questo servizio. L'utilizzo di questi strumenti è relativamente semplice, e non comporta le medesime verifiche necessarie per richiedere un piccolo credito, o per poter ricevere una carta di credito.



Uno sviluppo impressionante

I dati sulla diffusione di questi metodi di pagamento sono piuttosto impressionanti. Nel 2019, secondo le cifre di Mercator Advisory Group, negli Stati Uniti il valore totale dei prestiti effettuati tramite BNPL ammontava a 3 miliardi di dollari. Nel 2022, siamo a 74 miliardi. Se ne prevedono 114 nel 2024. Nel Regno Unito, un sondaggio condotto nel 2021 da finder.com rivelava che il 37% dei britannici aveva già fatto uso di pagamenti BNPL. Nel medesimo sondaggio si rilevava che quasi 10 milioni di britannici affermavano che non avrebbero più fatto acquisti da venditori che non offrivano loro l'opzione di pagamento BNPL.

In Svizzera, il valore totale dei prestiti tramite pagamenti di questo tipo è già oltre il miliardo, e dovrebbe quasi raddoppiare entro la fine del 2022. Al momento alcuni dei leader del settore sono PayPal Credit, Klarna e Afterpay. Ma fiutando l'affare, diversi pesci ancora più grossi come Apple e Mastercard stanno lanciando i propri servizi BNPL per prendersi la propria fetta di torta.

Vantaggioso per tutti?

Di fronte a una crescita così folgorante, occorre domandarsi cosa la spinge. Sicuramente, almeno in apparenza, i pagamenti BNPL sono vantaggiosi per tutti: per i venditori, che riescono così ad aumentare le proprie vendite e ad attirare più clienti; per le società che offrono questi servizi, che guadagnano sulle commis-

sioni pagate dai venditori e sugli interessi pagati dai consumatori che non riescono a rimborsare nei tempi stabiliti; e infine per i consumatori, che hanno accesso a un'opzione più flessibile per fare i propri acquisti. Ma è davvero così semplice?

Buy Now, Panic Later

Il sito thehustle.co ha proposto alcuni mesi fa un'infografica dal titolo ironico basata sui dati che stanno emergendo riguardo all'esplosione dei pagamenti BNPL nel Regno Unito dal titolo: "Buy Now, Panic Later". Compra adesso, vai in panico più tardi. Secondo i dati della banca Barclays infatti, il 50% degli utilizzatori di servizi BNPL britannici di età inferiore ai 25 anni non è stato in grado di far fronte ad almeno un pagamento, incorrendo così in spese aggiuntive ingenti. Inoltre l'8% è stato contattato da una ditta d'incasso.

Dati che sembrano confermare quello che molti leggendo questo articolo avranno pensato fin dall'inizio: questi pagamenti a rate così comodi, facilitati e generalizzati (per capirci: attivo l'opzione su Amazon e inizio a usarla con tutti gli acquisti che faccio su quel sito) finiscono con lo spingere a spendere oltre le proprie possibilità e trovarsi nei pasticci. Una constatazione particolarmente preoccupante se si considera che a fare largo uso di pagamenti BNPL sono proprio i giovani. Molti dei quali li utilizzano come sostituto delle carte di credito, in quanto non comportano le medesime limitazioni e verifiche. Il tutto a loro rischio e pericolo.