

Poznań, 2023-07-04

Polscy e-konsumenci polubili zakupy w sieci na raty

Płatności ratalne online za zakupy internetowe przestają już być nowinką technologiczną, zdobywając coraz większe uznanie wśród e-konsumentów i na stałe goszcząc w ich e-portfelach. Jak podaje operator płatności Tpay, z wykorzystaniem metody płatności ratalnych online w ciągu ostatnich sześciu miesięcy najbardziej wzrosła sprzedaż produktów z kategorii poligrafia, wydawnictwa, księgarnie (+ 748 p.p.), budownictwo i narzędzia specjalistyczne (+ 213 p.p.), portale internetowe (+ 102 p.p.) oraz dom i ogród (+ 96 p.p.). Dlaczego klienci polubili zakupy w takim modelu i jakie korzyści niesie on za sobą zarówno dla nich, jak i dla sprzedawców?

Z możliwości finansowania zakupów, jaką są płatności ratalne online, korzysta 46 proc. internautów – wynika z raportu „Omni-commerce. Kupuję wygodnie 2023” zrealizowanego na zlecenie Izby Gospodarki Elektronicznej. Do wybrania tej metody płatności podczas finalizacji transakcji za zakupy w sieci najbardziej skłania konsumentów opcja rat 0% – wskazało na nią 23 proc. ankietowanych.

Raty z zerowym oprocentowaniem to także najczęściej wskazywana (31 proc. odpowiedzi) zaleta tego sposobu płatności. Innymi, często padającymi korzyściami są: szybka decyzja o przyznaniu kredytu do kilku minut (29 proc.), załatwienie formalności online (25 proc.), możliwość zrobienia zakupów mimo braku środków finansowych (23 proc.).

Za co najczęściej płacimy w ratach?

Popularności tej metody przyjrzał się także Tpay, sprawdzając w jakich branżach sklepy sprzedawców internetowych współpracujących z operatorem, zanotowały największe wzrosty pod względem płatności ratalnych online od Banku Pekao S.A. Na przestrzeni ostatnich sześciu miesięcy, przy wykorzystaniu tej metody płatności najmocniej wzrosła sprzedaż produktów w kategorii poligrafia, wydawnictwa, księgarnie (+ 748 p.p.), budownictwo i narzędzia specjalistyczne (+ 213 p.p.), portale internetowe (+ 102 p.p.) oraz dom i ogród (+ 96 p.p.).

Z kolei największe wzrosty w liczbie transakcji zanotowały takie branże jak portale internetowe (+ 600 p.p.), budownictwo i narzędzia specjalistyczne (+ 213 p.p.), reklama i media (+ 200 p.p.), sklepy i usługi sportowe (+ 67 p.p.) oraz zdrowie i uroda (+ 45 p.p.).

Średnia wartość koszyka zakupowego z wykorzystaniem metody płatności ratalnych online najbardziej wzrosła w kategoriach motoryzacja (+ 362 p.p.) oraz dom i ogród (+ 96 p.p.).

- Przeprowadzona przez Tpay analiza pokazuje, że trend płatności ratalnych online jest coraz bardziej widoczny w różnych sektorach, wzbudza coraz większe zainteresowanie e-konsumentów i prawdopodobnie będzie nadal rosnąć. Sprzedawcy internetowi powinni dostosować swoje strategie sprzedażowe właśnie w tym kierunku, tym bardziej zważywszy na korzyści, jakie może to przynieść ich sklepom. Jedną z nich, doskonale widoczną w powyższych wynikach, jest zwiększenie średniej wartości koszyka zakupowego klienta – mówi Dawid Cichy, Head of Sales w Tpay.

- Z roku na roku dane z BIK pokazują rosnący trend na rynku kredytów ratalnych. Między innymi, dlatego też zdecydowaliśmy się na wejście z Ratami z Żubrem w kooperacji z naszym partnerem technologicznym Tpay. Widoczne wzrosty sprzedaży, wynikające z finansowania zakupów kredytem ratalnym, potwierdzają, że klienci chętnie wybierają tę formę płatności co ma wpływ na sprzedaż w danym sklepie, który taką metodę udostępnia. Cieszymy się, że możemy zaoferować produkt spełniający oczekiwania różnych grup odbiorców – mówi Marcin Mikołajczak, Dyrektor Biura sprzedaży ratalnej i e-commerce, Bank Pekao S.A.

Czym są płatności ratalne online i jakie przynoszą korzyści?

Choć raty to wiekowe rozwiązanie, wprowadzone przez banki ok. 30 lat temu, dynamiczny rozwój e-commerce wymusił niejako powstanie jego odświeżonej formy, dostosowanej do oczekiwań sklepów internetowych i ich klientów, czyli płatności ratalnych online.

E-konsumentów od realizacji marzenia o zakupach w tej postaci dzieli tylko kilka prostych i szybkich do wykonania kroków.

- Po dodaniu produktów do koszyka i wybraniu tej metody płatności, klient wypełnia krótki, prosty wniosek kredytowy dostosowany do każdego urządzenia, który jest przesłany do banku. Po kilku minutach pojawia się decyzja o możliwości finalizacji transakcji i wystarczy jedynie potwierdzić jeszcze tożsamości wybierając zdalną metodę weryfikacji, np. wideo. Na koniec klient podpisuje umowę kodem SMS – tłumaczy Marcin Mikołajczak, Dyrektor Biura sprzedaży ratalnej i e-commerce, Bank Pekao S.A.

Również dla e-sklepów ścieżka wdrożenia rozwiązania jest niezwykle prosta i przynosi wiele korzyści, takich jak zyskanie przewagi konkurencyjnej, zwiększenie konwersji czy wzrost średniej wartości koszyka zakupowego. Ponadto, uruchomienie płatności ratalnych online w sklepach internetowych może pomóc w przyciągnięciu klientów, którzy przywykli do zakupów z użyciem smartfona. Ten czynnik wziął przy swojej współpracy z Bankiem Pekao S.A. operator płatności Tpay.

- Sprzedawcy mają możliwość wprowadzenia do swoich e-commerce'ów intuicyjnej bramki płatniczej, która pozwala klientom na łatwą i szybką płatność za e-zakupy z możliwością skorzystania z atrakcyjnej oferty ratalnej banku, dostosowanej właśnie do urządzeń mobilnych – mówi Dawid Cichy, Head of Sales w Tpay.

O Tpay

Tpay to flagowy produkt Krajowego Integratora Płatności S.A., który działa na polskim rynku płatności online od ponad 12 lat. Spółka ma status Krajowej Instytucji Płatniczej i jest podmiotem regulowanym przez KNF. KIP jako pierwszy w Polsce wdrożył Google Pay i Visa Checkout (aktualnie Kliknij i zapłać z Visa), doceniany jest również za innowacyjny i zwiększający konwersję Widget One Click oraz płatności BLIK w komunikatorach społecznościowych. Spółka współpracuje z ponad 90 tys. zarejestrowanych podmiotów. Swoim klientom zapewnia takie metody płatności, jak m.in. przelewy online, karty płatnicze, portfele elektroniczne (PayPal, Google Pay, Apple Pay, Kliknij i zapłać z Visa), płatności odroczone, płatności ratalne oraz płatności mobilne za pomocą kodów QR i BLIK. System umożliwia pełną automatyzację przyjmowania płatności i bezzwłoczną realizację zamówień. Na mocy decyzji KNF z 31 lipca 2020 r., KIP świadczy usługi inicjowania transakcji płatniczej (PIS) oraz dostępu do informacji o rachunku (AIS), czyli tzw. otwartej bankowości. Tpay, dzięki synergii z Bankiem Pekao S.A., zapewnia również przedsiębiorcom kompleksowy ekosystem usług płatniczo-finansowych.

Kontakt dla mediów:

Izabela Świątkowska

PR Manager

mail: izabela.swiatkowska@tpay.com

tel.: +48 605 680 843