

XI Relatório de Tendências de Meios de Pagamento da Minsait Payments**PAGAMENTOS “BUY NOW PAY LATER” UTILIZADOS POR APENAS 8% DOS PORTUGUESES**

- Apesar da rápida evolução desta alternativa de pagamento e financiamento, o modelo “Buy Now Pay Later” está ainda na sua infância no nosso país: só 29% dos portugueses conhecem esta opção de pagamento e apenas 8% a usam, revela o XI Relatório de Tendências de Meios de Pagamento da Minsait Payments.
- O conceito de BNPL, que permite adiar ou parcelar o pagamento de um produto no momento da compra e sem juros, está a ser introduzido em vários sectores, como o Retalho e a Banca, que estão a posicionar-se para concorrer com os prestadores de serviços BNPL (Klarna, PayPal, AfterPay, etc.). As Big Tech também estão a incorporá-lo na sua proposta de valor, como mostra o anúncio recente da funcionalidade Apple Pay Later.

Lisboa, 28 de junho de 2022. - O mercado de sistemas de pagamento "Buy Now Pay Later" (BNPL) cresceu significativamente em 2021 e deverá atingir um valor de transações globais de 680 mil milhões de dólares até 2025. Os números constam do XI Relatório de Tendências de Meios de Pagamento da Minsait Payments, a filial de meios de pagamento da Minsait, que analisou a adoção desta modalidade alternativa de pagamento e financiamento.

O sistema BNPL é disponibilizado em retalhistas físicos e online e permite financiar as compras, sem cartão de crédito, com um número concreto de prestações. Esta opção ainda mostra baixos níveis de conhecimento e utilização na Europa, com exceção do Reino Unido, onde atinge 69% da população em termos de conhecimento, enquanto a sua utilização se estende a 29%. Em Portugal, de acordo com os dados da Minsait, o conhecimento e a utilização deste método de pagamento cai para 29% e 8%, respetivamente, em linha com os resultados de outros países europeus, como a Espanha e Itália.

A concorrência em torno destes serviços BNPL está a intensificar-se. Cada vez mais, as grandes empresas de tecnologia, plataformas de comércio eletrónico e fintechs estão a incorporá-los na sua proposta de valor. É o caso da Apple, que anunciou recentemente a integração da nova funcionalidade Apple Pay Later na sua carteira digital, juntando-se a outras empresas como a PayPal e a Amazon USA, que permitem aos seus clientes fazer estes pagamentos flexíveis.

A diferenciação ainda limitada entre as empresas que prestam estes serviços, cujo modelo se baseia essencialmente na capacidade de parcelar os pagamentos por igual e na possibilidade de pagar mais tarde, está a levar muitas delas a tentar diferenciar-se entrando em novos sectores, como as viagens, seguros, cuidados de saúde ou comércio B2B. Algumas estão a ir mais longe e começam a explorar a compatibilidade da tecnologia blockchain e das criptomoedas com o sistema BNPL.

Segundo a Minsait, face a esta expansão e ao seu subsequente impacto nos pagamentos e empréstimos tradicionais, as instituições financeiras estão perante uma encruzilhada estratégica: ou se defendem de outro desafio colocado pelas fintech ou entram neste novo espaço competitivo.

Oportunidades para os bancos: mais receitas e maior satisfação do cliente

O sector bancário precisa de agir rapidamente para evitar o risco de prestadores de serviços específicos de BNPL (Klarna, Affirm, Afterpay, etc.) liderarem um segmento - o financiamento de curto prazo - até agora nas suas mãos, de acordo com a Minsait.

A proliferação destes prestadores de serviços BNPL e da oferta de crédito ao consumo resulta também de um vazio legislativo, embora o controlo da regulação esteja a aumentar. Países como o Reino Unido já estão a tomar medidas para mitigar o risco de sobre-endividamento dos consumidores.

Paralelamente, algumas instituições financeiras com programas de cartões de crédito bem estabelecidos estão a avançar rapidamente para criar os seus próprios programas BNPL. De facto, em vez de verem o BNPL como uma ameaça às receitas do segmento de cartões, olham para o novo método de pagamento como uma chave para a fidelização dos clientes e uma oportunidade de trazer os clientes dos cartões de débito para o segmento do financiamento.

Segundo a Minsait Payments, espera-se que mais bancos adiram através de parcerias, aquisições ou soluções próprias, à medida que os regulamentos entrem em vigor. Com uma base de milhões de clientes, os grandes bancos têm pouco a perder e muito a ganhar com o lançamento da sua própria versão de serviços BNPL.

A sua relação histórica com os titulares dos cartões permite-lhes apresentar opções BNPL no momento certo do ciclo de vida do cliente (por exemplo, oferecer BNPL para adquirir mobílias a um cliente que acabou de comprar uma casa e contraiu uma hipoteca), em vez de tentar convencer o comprador no momento da compra. Evidentemente, de acordo com a Minsait Payments, é também importante fazer crescer esta área sem afetar negativamente o negócio de crédito ao consumo e cartões de crédito. No entanto, os especialistas acreditam que a ascensão das fintech especializadas em BNPL torna necessário que as instituições financeiras tomem medidas para preservar o negócio no segmento de pagamentos dos seus clientes.

Os bancos também podem aproveitar as relações existentes com comerciantes para construir uma proposta de valor que beneficie todas as partes. Além disso, à medida que os seus programas BNPL se expandem, combinando condições de pagamento com juros e sem juros dependendo da opção escolhida, poderão potenciar os dados de clientes que já recolhem, com dados adicionais sobre transações BNPL e empréstimos (tradicionais e BNPL) ao longo do tempo.

Na medida em que os bancos estão integrados em todo o processo de compra, é mais provável que concorram com fornecedores de serviços BNPL como a Klarna, PayPal ou Affirm, que também estão a evoluir para um modelo Super-App, com o objetivo de se tornarem o único ponto de venda a partir do qual oferecem aos consumidores uma experiência integrada e personalizada de compras, serviços financeiros e pagamentos.

Sobre a Minsait Payments

Minsait Payments (<https://mediosdepago.minsait.com/pt>) é a filial de soluções de pagamento da Minsait que oferece capacidades e soluções inovadoras de processamento de pagamentos digitais. A empresa está empenhada num modelo de processamento transversal orientado para as empresas de natureza tecnológica, sejam elas fintech, bancos, retalhistas ou grandes empresas de tecnologia. A Minsait Payments tem mais de 25 anos de experiência e uma equipa de mais de 1.000 profissionais especializados em pagamentos. Oferece atualmente serviços a mais de 50 clientes em 15 países da América Latina e Europa e processa mais de 220 milhões de cartões em todo o mundo.

Sobre a Minsait

A Minsait é uma empresa da Indra (www.minsait.com), líder em transformação digital e Tecnologias da Informação. A Minsait apresenta um alto grau de especialização e conhecimento sectorial, que complementa a sua elevada capacidade de integrar o mundo *core* com o mundo digital, a sua liderança em inovação, transformação digital e flexibilidade. Desta forma, concentra a sua oferta em propostas de valor de alto impacto, baseadas em soluções *end-to-end*, com uma segmentação notável, que lhe permite alcançar impactos tangíveis para os seus clientes em cada sector, com uma abordagem transformacional. As suas capacidades e liderança estão patentes na sua oferta de produtos, denominada Onesait, e na sua oferta transversal de serviços.

Sobre a Indra

A Indra (<https://www.indracompany.com/>) é uma das principais empresas globais de tecnologia e consultoria e o parceiro tecnológico para as operações chave dos negócios dos seus clientes em todo o mundo. É líder mundial no fornecimento de soluções próprias em segmentos específicos dos mercados de Transporte e Defesa, e uma empresa líder em transformação digital e Tecnologias da Informação em Espanha e na América Latina através da sua filial Minsait. O seu modelo de negócio está assente numa oferta integral de produtos próprios, com um enfoque *end-to-end*, de alto valor e com uma elevada componente de inovação. No exercício de 2021 registou um volume de vendas de 3.390 milhões de euros, 52.000 colaboradores, presença local em 46 países e projetos em mais de 140 países.

Em Portugal desde 1997, a Indra, com escritórios em Lisboa e no Porto, conta com uma sólida equipa de profissionais com elevada especialização para o desenvolvimento e implementação das suas soluções e serviços. A empresa integra alguns dos projetos mais inovadores que são chave para o desenvolvimento económico e tecnológico no país nos sectores de Transporte & Defesa, e nas Tecnologias de Informação (TI) através da sua filial Minsait.