

mBank-CASE Seminar Proceedings No. 180/2024

Zeszyt mBank-CASE Nr 180/2024

BNPL: Buy Now Pay Later. Deferred Payment – An Established Idea Gaining Traction

**BNPL (*Buy Now – Pay Later*)
– odroczone płaćność
– nowa metoda finansowania zakupów**

**Sławomir Grzelczak
and/i Ewa Balcerowicz
(Introduction/Wstęp)**



CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonicznych
CASE – Center for Social and Economic Research

mBank-CASE Seminar Proceedings are a continuation of BRE-CASE Seminar Proceedings, which were first published as PBR-CASE Seminar Proceedings

Zeszyty mBank-CASE są kontynuacją serii wydawniczej Zeszyty PBR-CASE i następującej po niej serii BRE Bank-CASE

CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych – Fundacja Naukowa
ul. Zamenhofa 5/1b, 00-165 Warszawa

mBank SA
ul. Prosta 18, 00-850 Warszawa

Scientific editor / Redakcja naukowa
Dr Ewa Balcerowicz

Series Coordinator / Sekretarz Zeszytów
Marta Kowerko-Urbańczyk

Translation / Tłumaczenie
Jonathan Weber

DTP
Aventino

Keywords: online shopping, financial services, deferred payment, deferred payments market, credit market, bank, fintech, Poland

Słowa kluczowe: zakupy internetowe, usługi finansowe, odroczone płaćność, rynek płaćności odroczoney, rynek kredytowy, bank, fintech, Polska

JEL codes: G21, G23

ISBN: 978-83-67407-22-9

Publisher / Wydawca

CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych – Fundacja Naukowa
ul. Zamenhofa 5/1b
00-165 Warszawa

Disclaimer

The paper contains the views of its authors and not of the institutions with which they cooperate.

Nota prawna

Tekst wyraża poglądy autorów, a nie instytucji, z którymi są związani.

Table of Contents / Spis treści

Ewa Balcerowicz

Introduction

Wstęp	5
The experience of the fintech company PayPo	
Doświadczenia fintechu PayPo	6
BNPL on offer at the bank PKO BP	
BNPL w ofercie banku PKO BP	7

Sławomir Grzelczak

BNPL – deferred payment: the secret of success

BNPL – odroczone płaćność: Tajemnica sukcesu	8
Introduction. What is BNPL and, since it's in use, is banking still needed?	
Wstęp. Co to jest BNPL i skoro jest w użyciu to czy bankowość jest nadal potrzebna?	8
1. BNPL around the world: where did it begin, and how is the market developing?	
1. BNPL na świecie, gdzie się zaczęło i jak rozwija się rynek?	10
2. How does BNPL differ from a credit card?	
2. Czym BNPL różni się od karty kredytowej	13
3. BNPL in Poland	
3. BNPL w Polsce	15
3.1. The market	
3.1. Rynek	15
3.2. The customers	
3.2. Klienci	16
3.3. The role of the Credit Information Bureau	
3.3. Rola BIK	22
4. Prospects for development and a summary	
4. Perspektywy rozwoju i podsumowanie	23

Authors' Biographical Note

Nota biograficzna autora	24
--------------------------	----

The List of Previous mBank – CASE Seminar Proceedings

Lista poprzednich publikacji w tej serii wydawniczej	25
--	----

Introduction

Wstęp

The 180th mBank-CASE seminar, held on 14 March 2024, focused on the financial instrument known under the English name “Buy Now, Pay Later” (BNPL for short). Basically, it is an option of deferred payment available for several years now to Polish consumers, and a method of payment they are choosing increasingly often when shopping online. According to surveys commissioned by BIK, Poland’s Credit Information Bureau, as of the end of 2023 the deferred payment model had been chosen at least once for purchases made over the internet by 15% of the respondents (by July 2024, this had risen to 21%). BIK’s data also show that by the end of 2023, a total of 1.98 million customers had used BNPL. The number of transactions finalised with deferred payment is growing rapidly, while the potential for further growth is enormous.

The following accepted their invitations to participate in the mBank-CASE seminar:

- Sławomir Grzelczak, Vice-President of the Management Board at BIK
- Radosław Nawrocki, Founder and CEO of the fintech PayPo
- Dr Michał Macierzyński, Head of the Digital Services Department at PKO Bank Polski

During the seminar, the panellists – experts who analyse and offer BNPL as a product to customers of shopping platforms and online stores – discussed the following topics:

- who the world’s pioneers in BNPL were
- why the deferred payment model was introduced into business practice
- where this model is thriving around the world, and its performance in Poland
- how the BNPL market is evolving in Poland
- how BNPL users differ from customers taking out loans in Polish banks
- how retailers and shopping websites deal with the risk of non-payment by consumers

180. seminarium mBank-CASE, które odbyło się 14 marca 2024 r., poświęcone było instrumentowi finansowemu znanemu pod angielską nazwą Buy Now– Pay Later (w skrócie: BNPL). Jest to odroczone płatność oferowana od kilku lat polskim konsumentom i coraz częściej wybierana przez nich w zakupach dokonywanych online. Jak wynika z badań ankietowych przeprowadzonych na zlecenie BIK, pod koniec 2023 r. z modelu odroczonej płatności za zakupy w Internecie przynajmniej raz skorzystało 15 proc. respondentów. (W lipcu 2024 r. odsetek ten wzrósł już do 21 proc. ankietowanych. Według danych BIK z BNPL do końca 2023 roku łącznie skorzystało 1,98 mln klientów. Liczba transakcji z odroczonej płatnością dynamicznie rośnie, a potencjał wzrostu jest ogromny.

Do udziału w seminarium mBank-CASE zaproszenia przyjęli:

- Sławomir Grzelczak, wiceprezes zarządu BIK,
- Radosław Nawrocki, założyciel i prezes zarządu fintechu PayPo,
- oraz dr Michał Macierzyński, dyrektor Departamentu Usług Cyfrowych, PKO Bank Polski.

W czasie seminarium paneliści – eksperci zajmujący się w praktyce analizą BNPL i oferowaniem tego produktu klientom platform zakupowych / sklepów, dyskutowali o tym:

- kto był prekursorem BNPL na świecie,
- dlaczego model płatności odroczonej został wprowadzony do praktyki biznesowej,
- gdzie na świecie dobrze się rozwija i jak rozwija się w Polsce,
- jak wygląda rynek BNPL w Polsce,
- czym się różnią korzystający z BNPL od zaciągających pożyczki w polskich bankach,
- jak sprzedawcy i portale zakupowe radzą sobie z ryzykiem nie spłacenia zobowiązania przez konsumenta,

- what role BIK – the Credit Information Bureau – plays on this market
- factors on which further BNPL development in Poland depends
- jaką rolę odgrywa na tym rynku BIK – Biuro Informacji Kredytowej,
- oraz od jakich czynników zależy dalszy rozwój BNPL w Polsce.

This post-seminar publication contains an analysis of the BNPL market, compiled by Sławomir Grzelczak, Vice-President of the Management Board at the Credit Information Bureau.

This analysis is worth supplementing with a summary of the contributions presented by the other two panellists during the seminar, and this I shall now do.

To start with, it has to be pointed out that the BNPL market is still quite young in Poland, although it is growing rapidly thanks to the activities of such intermediary companies as PayPo, Twisto or Allegro Pay. The bank PKO BP is also active on the BNPL market. The market is forecast to continue growing in the coming years, despite difficulties in drawing up a universal business model. Most likely we'll see a few players, offering diversified business models, remaining on the market.

Zeszyt poseminaryjny, który oddajemy w ręce czytelników, zawiera analizę rynku BNPL przygotowaną przez Sławomira Grzelczaka, wiceprezesa zarządu BIK.

Warto tę analizę uzupełnić, co niniejszym czynię, o streszczenie wypowiedzi wygłoszonych na seminarium przez pozostałych dwóch panelistów.

Zacząć trzeba od stwierdzenia, że w Polsce rynek BNPL jest wciąż młody, ale dynamicznie się rozwija dzięki działalności takich firm-pośredników jak PayPo, Twisto czy Allegro Pay; aktywny na rynku BNPL jest także bank PKO BP. Prognozuje się, że w najbliższych latach będzie on nadal rósł, mimo trudności w opracowaniu uniwersalnego modelu biznesowego. Najprawdopodobniej na rynku utrzyma się kilku graczy, oferujących zróżnicowane modele biznesowe.

The experience of the fintech company PayPo

Tomasz Hadzik, co-founder of PayPo, the leader in deferred payments in Poland, recounted his company's experience. In 2023, the total value of all transactions carried out through PayPo topped PLN 3.6 billion. There are over 30,000 online stores in Poland offering this form of payment finalised by PayPo. This fintech company boasts the highest conversion ratio in Poland and Central and Eastern Europe, in other words it has the highest percentage of website visitors who purchase the goods they look at, while its market share stands at 70%. A website's appropriate UX (user experience) design is key to maintaining its position, and surveys show that customers' abandonment of their shopping baskets is significantly higher with other BNPL systems due to their terms being unfavourable for the user.

PayPo offers a flexible payment plan (known as its SmartPlan), by which the size and number of instalments can be tailored to the customer's individual needs. The

Doświadczenia fintechu PayPo

Tomasz Hadzik, współzałożyciel PayPo, który jest polskim liderem płatności odroczonych, opowiedział o doświadczeniach swojej firmy. W 2023 roku łączna wartość transakcji zrealizowanych przez PayPo sięgnęła 3,6 miliarda złotych. Tę formę płatności realizowanych przez PayPo oferuje w Polsce ponad 30 tysięcy sklepów internetowych. Fintech posiada najwyższy w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej wskaźnik konwersji, czyli ma największy odsetek użytkowników odwiedzających witrynę, którzy kupili oglądany towar, z udziałem w rynku na poziomie 70 proc. Odpowiednie zaprojektowanie UX (ang. user experience – doświadczenie użytkownika danej strony internetowej) jest kluczowe dla utrzymania tej pozycji, a badania pokazują, że porzucanie przez klientów sklepów koszyków zakupów jest zdecydowanie wyższe w przypadku innych systemów BNPL, ze względu na niekorzystne dla użytkownika warunki.

PayPo oferuje elastyczny plan płatności (tzw. SmartPlan), który pozwala dostosować wysokość i liczbę rat

limit for PayPo payments is 3,000 zł. Online stores' collaboration with PayPo brings them a number of benefits, such as contributing to an increase in their sales by enabling their customers to purchase goods regardless of the funds they have available at a particular moment. PayPo customers are more likely to buy items at regular prices, which is advantageous for retailers. Thanks to the deferred payment limits, customers have no need to wait for discounts on goods. PayPo can also be used to organise seasonal sales, allowing stores to reduce warehouse stocks and improve profitability. Furthermore, PayPo provides immediate access to funds after payment is completed, which enhances the efficiency of a store's cash flow.

do indywidualnych potrzeb klienta. Limit płatności PayPo wynosi 3 000 zł. Współpraca z PayPo niesie szereg korzyści dla sklepów internetowych, m.in. przyczynia się do zwiększenia przez sklepy sprzedaży, umożliwiając klientom zakup produktów bez względu na dostępność środków finansowych w danym momencie. Klienci PayPo chętniej kupują produkty w regularnej cenie, co jest korzystne dla sklepów. Dzięki dostępnym limitom płatności odroczonej klienci nie muszą czekać na przeceny towarów. PayPo może być również wykorzystywane do organizacji sezonowych wyprzedaży, co pozwala sklepom na zmniejszenie zapasów magazynowych i zwiększenie rentowności. Dodatkowo, PayPo zapewnia natychmiastowy dostęp do środków po zrealizowaniu płatności, co usprawnia przepływ kapitału w sklepie.

BNPL on offer at the bank PKO BP

Michał Macierzyński, Head of the Department of Digital Services, presented what PKO BP has to offer in the area of BNPL options, boiling down to customer being able to use deferred payment taken directly from their bank account. This is the first service of this kind on the Polish market, and is already being used by approximately 200,000 of this bank's customers (as of March 2024).

The process of deferring payment in the bank is extremely simple and fast, the entire operation taking less than a minute, and taking place within PKO BP's online banking service. There is no need for the customer to reveal their earnings or information concerning the number of dependants they have.

The BNPL service at PKO Bank Polski is available in every online store in Poland and elsewhere where Blik payments are accepted. This means that customers can make use of deferred payments in tens of thousands of online stores in Poland.¹

Warsaw, 25 October 2024

BNPL w ofercie banku PKO BP

Michał Macierzyński, dyrektor Departamentu Usług Cyfrowych, przedstawił ofertę PKO BP, jeśli chodzi o możliwość skorzystania z BNPL, która sprowadza się do możliwości zastosowania odroczonej płatności pobieranej bezpośrednio z rachunku klienta. Jest to pierwsza tego typu usługa na polskim rynku, a korzysta z niej już około 200 tysięcy klientów tego banku (dane na marzec 2024 r.).

Proces odroczenia płatności jest w banku niezwykle prosty i szybki. Cała operacja trwa mniej niż minutę i odbywa się w ramach serwisu bankowości internetowej PKO BP. Klient nie musi podawać swoich zarobków ani informacji o liczbie osób na utrzymaniu.

Usługa BNPL PKO Banku Polskiego dostępna jest w każdym sklepie internetowym w Polsce i tam, gdzie akceptowane są płatności Blikiem. Oznacza to, że klienci mogą korzystać z odroczonej płatności w kilkudziesięciu tysiącach sklepów internetowych w Polsce¹.

Warszawa, 25 października 2024 r.

¹ At the end of August 2024, there were 68,900 of them in Poland. See: <https://pap-mediroom.pl/biznes-i-finance/w-polsce-rejestrowanych-jest-srednio-20-nowych-sklepow-internetowych-dziennie> (accessed: 24 October 2024).

¹ W końcu sierpnia 2024 r. w Polsce było ich 68,9 tys. Zob. <https://pap-mediroom.pl/biznes-i-finance/w-polsce-rejestrowanych-jest-srednio-20-nowych-sklepow-internetowych-dziennie> (dostęp 24 października 2024).

BNPL – deferred payment: the secret of success

BNPL – odroczone płaćność: Tajemnica sukcesu

Introduction. What is BNPL and, since it's in use, is banking still needed?

Back in 1994, Bill Gates uttered a controversial sentence, one frequently reiterated later, particular in the banking community: "Banking is necessary, but banks are not". What Gates had in mind was the concept of open banking, although BNPL seems to partly confirm this thesis.

According to the rather simple definition of BNPL (Buy Now, Pay Later), it is the financing of purchases made by consumers in online shops or shopping portals using the method of deferred payment. Such purchases usually proceed as shown in the diagram below (Diagram 1).

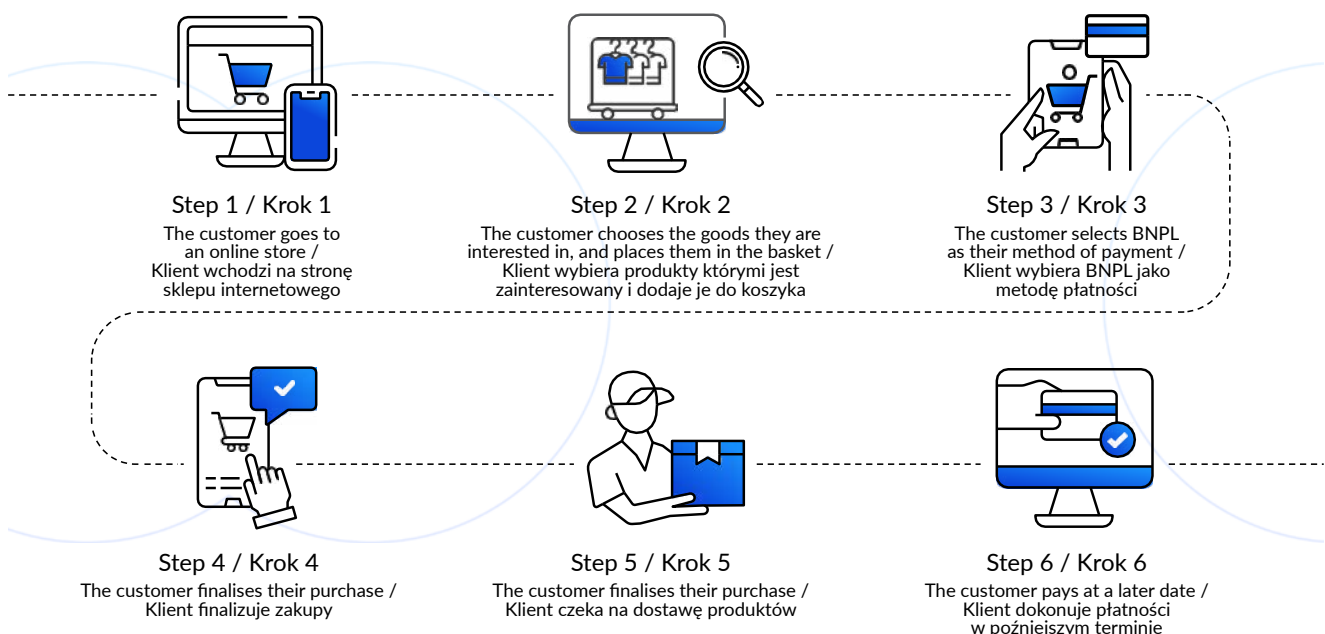
Wstęp. Co to jest BNPL i skoro jest w użyciu to czy bankowość jest nadal potrzebna?

Bill Gates powiedział w 1994 r. kontrowersyjne, często później powtarzane – zwłaszcza w środowisku bankowym – zdanie: „banki nie będą kiedyś potrzebne, ale będzie potrzebna bankowość”. Gates miał na myśli koncepcję otwartej bankowości, choć BNPL zdaje się częściowo potwierdzać tę tezę.

Według dosyć prostej definicji BNPL (skrót od angielskiego terminu: Buy Now – Pay Later) jest to finansowanie zakupów w sklepach internetowych lub na portalach zakupowych dokonywanych przez konsumenta metodą odroczonej płatności. Zwykle odbywa się to według poniższego schematu (Schemat 1).

Diagram 1. How does BNPL work?

Schemat 1. Jak działa BNPL



Source: BIK / Źródło: BIK.

It is very hard to discern certain nuances in the diagram above, such as who is actually the “face” for the customer in the transaction. There are at least three possibilities: (1) the shop is a party to the transaction – such a model has been adopted by Allegro Pay, which does not let customers out of the Allegro trading platform; (2) a cash provider is involved – and in this model we have PayPo, Twisto and Klarna, which provide their services for the shop, although the customer is aware of being a customer of PayPo, Twisto, or Klarna for the actual payment. And in option (3) a bank is sometimes a party to the transaction, even if it does not have its own trading platform, by offering deferred payment from the customer’s bank account at the moment of payment; PKO BP does this. Banks also make an appearance in options (1) and (2). Allegro Pay collaborates closely with banks (in 2023, this was AION Bank), and similarly PayPo, while Klarna is itself a bank, although in many countries it operates on the grounds of a limited banking licence. However, other than with PKO BP, the bank is frequently in the background, serving primarily to transfer cash to the BNPL provider (e.g. Allegro Pay, PayPo) in exchange for a commission and interest. In other words, the bank is a “money wagon”, invisible to the customer.

So, in that case, is Bill Gates right? Not really, after all banks still exist and provide capital. But was Gates talking about the actual existence of banks, or rather about whether they would still be a direct party for the customer? Here too Gates was not entirely right. In our cases we have banks (Klarna and PKO BP) that are the interface for the customer, but – especially Klarna – diverging significantly from the stereotypical bank.

The cases of Allegro Pay or PayPo are different still. Here the banking service is closely tied to the shopping, and while the bank does indeed make an appearance, only the most observant of people actually notice it. In other words, we are not dealing here with the old way of banking.

To summarise, banks are needed and will most probably long be needed yet, but their role is changing somewhat. They have to adapt to the market trends, where it is not the loan itself that is the consumer’s goal, but the actual purchase. After all, as Marilyn Monroe used to say: “Money is not in happiness, but in shopping”.

W schemacie bardzo trudno jest wychwycić pewne niuanse np. takie: kto w istocie jest w transakcji „twarzą” dla klienta. Są bowiem co najmniej trzy możliwości: (1) stroną transakcji jest sklep – taki model przyjęło Allegro Pay, które nie „wypuszcza” klienta ze swojej platformy handlowej Allegro, (2) dostawca gotówki – w tym modelu działają PayPo, Twisto czy Klarna, które podstawiają swoje usługi sklepowi, niemniej klient jest świadomy tego, że jeśli chodzi o płatność to jest klientem PayPo, Twisto czy Klarny. Trzecia opcja to czasami bank jako strona transakcji, nawet ten niemający swojej platformy handlowej, ale proponujący klientowi w momencie płacenia z konta bankowego płatność odroczoną. Tak robi PKO BP. W opcjach (1) i (2) także pojawia się bank. Allegro Pay ściśle współpracuje z bankami (w 2023 roku był to AION Bank), podobnie PayPo, a sama Klarna jest bankiem, choć w wielu krajach działa na ograniczonej licencji bankowej. Jednak bank (poza przypadkiem PKO BP) jest często w tle – służy głównie do przekazania dostawcy BNPL (Allegro Pay, PayPo) gotówki w zamian za prowizję i oprocentowanie. Czyli bank jest „wagonikiem z pieniędzmi”, niewidocznym dla klienta.

No i właśnie – czy wobec tego Bill Gates ma rację? Raczej nie, banki nadal istnieją i dostarczają kapitał. Tylko czy Gatesowi chodziło o samo istnienie banków, czy bardziej o to, że nie będą one już wprost stroną dla klienta? Tu także Gates nie miał całkowitej racji – w naszych przykładach mamy banki (Klarna i PKO BP), które są dla klienta interfejsem, ale – zwłaszcza w przypadku Klarny – znacznie odbiegającym od stereotypowego banku.

Przypadek Allegro Pay czy PayPo jest jeszcze inny – usługa bankowa jest ściśle powiązana z zakupami, a bank, owszem, pojawia się, ale dostrzegają go tylko ci najbardziej spostrzegawczy. Czyli nie ma tu bankowości w starym wydaniu.

Podsumowując, banki są i pewnie będą jeszcze długo potrzebne, niemniej ich rola nieco się zmienia. Muszą dostosować się do rynkowych trendów, gdzie nie kredyt jest celem konsumenta, celem jest zakup. Wszak – jak mawiała Marilyn Monroe – „pieniądze szczęścia nie dają, dają je dopiero zakupy”.

Table 1. BNPL around the world: its share of the domestic market in payment services for online purchases (%), 2016–2022

Tabela 1. BNPL na świecie: udział w krajowym rynku płatności za zakupy w sklepach internetowych (w proc.), 2016–2022

	 Sweden/ Szwecja	 Germany/ Niemcy	 Norway/ Norwegia	 Finland/ Finlandia	 Holland/ Holandia	 Denmark/ Dania	 Australia	 New Zealand/ Nowa Zelandia	 Belgium/ Belgia	 Great Britain/ Wlk. Brytania	 France/ Francja	 Singapur	 Italy/ Włochy	 USA	 Malaysia/ Malezja
2016	12%	3%	5%	-	6%	5%	-	-	5%	1%	1%	-	-	-	-
2019	25%	18%	13%	8%	8%	7%	8%	-	6%	3%	2%	-	1%	1%	-
2020	23%	19%	15%	12%	9%	8%	10%	10%	7%	5%	4%	3%	2%	2%	-
2021	25%	20%	18%	13%	12%	12%	11%	10%	9%	6%	4%	4%	4%	4%	4%
2022	24%	23%	18%	13%	13%	12%	11%	10%	9%	8%	5%	5%	6%	6%	4%

	 Japan/ Japonia	 India/ Indie	 Indonesia/ Indonezja	 Canada/ Kanada	 Philippines/ Filipiny	 Spain/ Hiszpania	 Poland/ Polska	 Ireland/ Irlandia	 Saudi Arabia/ Arabia Saudyjska	 Columbia/ Kolumbia	 Russia/ Rosja	 Taiwan/ Tajwan	 United Emirates/ Zjedn. Emiraty	 RPA	 Global/ Globalnie
2016	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,4%
2019	2%	-	-	-	-	1%	-	-	-	-	-	-	-	-	1,6%
2020	3%	3%	3%	-	3%	2%	2%	-	-	-	-	-	-	-	2,1%
2021	3%	3%	3%	3%	2%	3%	2%	2%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	3,0%
2022	3%	4%	4%	6%	2%	3%	2%	4%	1%	1%	-	1%	1%	1%	5,0%

Source: Statista.com / Źródło: Statista.com

1. BNPL around the world: where did it begin, and how is the market developing?

BNPL was pioneered in Sweden.¹ In 2016, BNPL transactions accounted there for 12% of all payments for online purchases. The years that followed saw further growth in BNPL transactions, leading to their share reaching 25% in 2021. Despite a slight drop in the share of deferred payments in online shopping overall, Sweden held on to the position of leader in 2022.

It is worth drawing attention here to Germany, where the share that BNPL had in payments overall for on-line shopping in 2022 was as high as 23%, placing this country in second place. Other countries where BNPL is witnessing good growth are Norway, Finland, the Netherlands, Denmark, Australia and New Zealand; the share of deferred payments there kept steady at around 10% in the years 2020–2022. So the values are impres-

¹ The history of BNPL reaches back to 2005, when Klarna was founded in Sweden; see: The Buy Now Pay Later Boom: Spotlight on Klarna (aciworldwide.com).

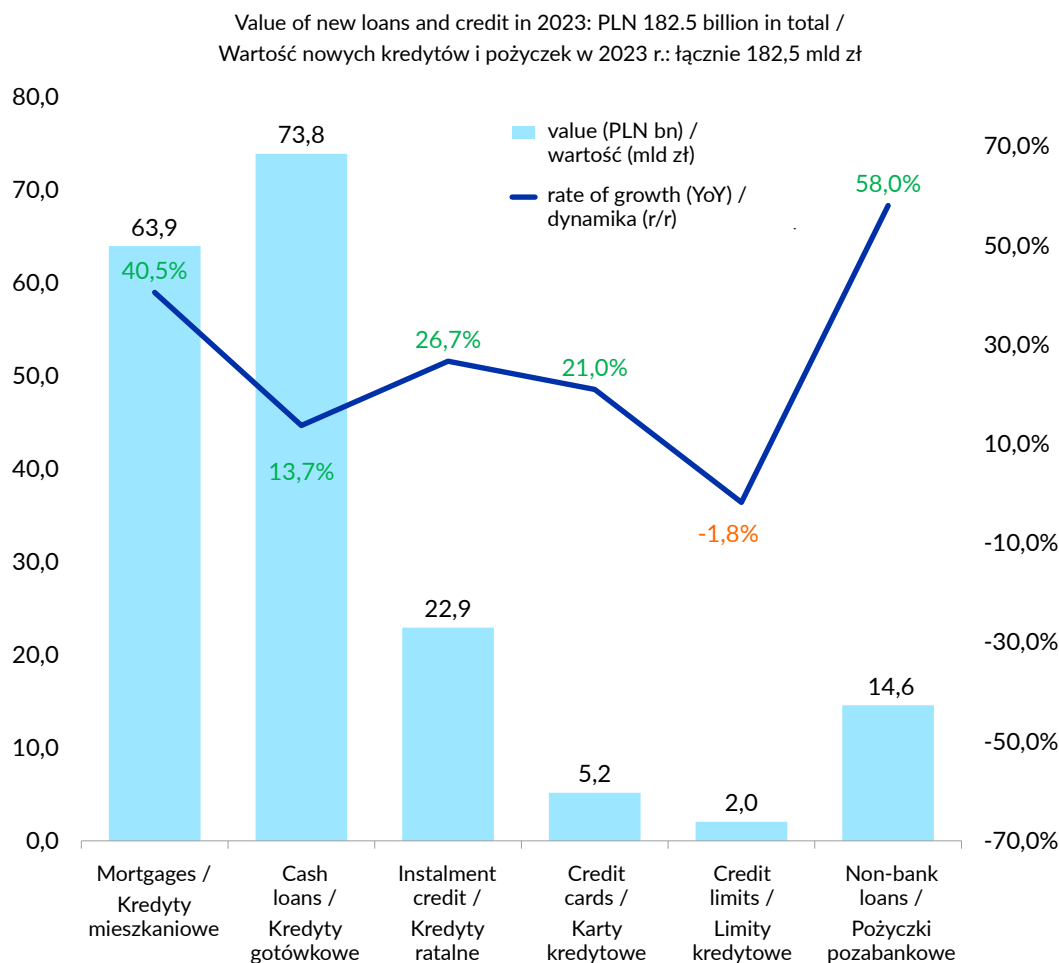
1. BNPL na świecie, gdzie się zaczęło i jak rozwija się rynek?

Krajem-prekursorem BNPL jest Szwecja.¹ W 2016 roku transakcje BNPL stanowiły tam 12 proc. płatności ogółem w zakupach on-line, a w kolejnych latach wzrost transakcji BNPL przyspieszał i w rezultacie ich udział doszedł do 25 proc. w roku 2021. Mimo niewielkiego spadku udziału płatności odroczonej w zakupach on-line ogółem, w 2022 roku Szwecja utrzymała się na pozycji lidera.

W zestawieniu warto zwrócić uwagę na Niemcy, w których udział BNPL w płatnościach ogółem za zakupy on-line w 2022 roku wyniósł aż 23 proc. i kraj ten zajmuje drugą pozycję na liście. Pozostałe kraje, w których BNPL dobrze się rozwija to: Norwegia, Finlandia, Holandia, Dania, Australia i Nowa Zelandia; tam udział płatności odroczonej w latach 2020–2022 utrzymywał się

¹ Historia BNPL sięga roku 2005, kiedy w Szwecji została założona Klarna; zob. The Buy Now Pay Later Boom: Spotlight on Klarna (aciworldwide.com)

Figure 1. Sale of non-bank credit and loans in Poland, 2023
Wykres 1. Sprzedaż kredytów i pożyczek pozabankowych w Polsce, 2023



Source: BIK – Credit Information Bureau / Źródło: Biuro Informacji Kredytowej (BIK)

sive, but it is worth bearing in mind that the loans that occur in the case of BNPL rotate very quickly, without creating a large credit portfolio.

Estimating the share of BNPL in the entire credit market is difficult, as can be shown in the example of Poland. Figure 1 presents the sale of credit and loans in Poland in the year 2023.

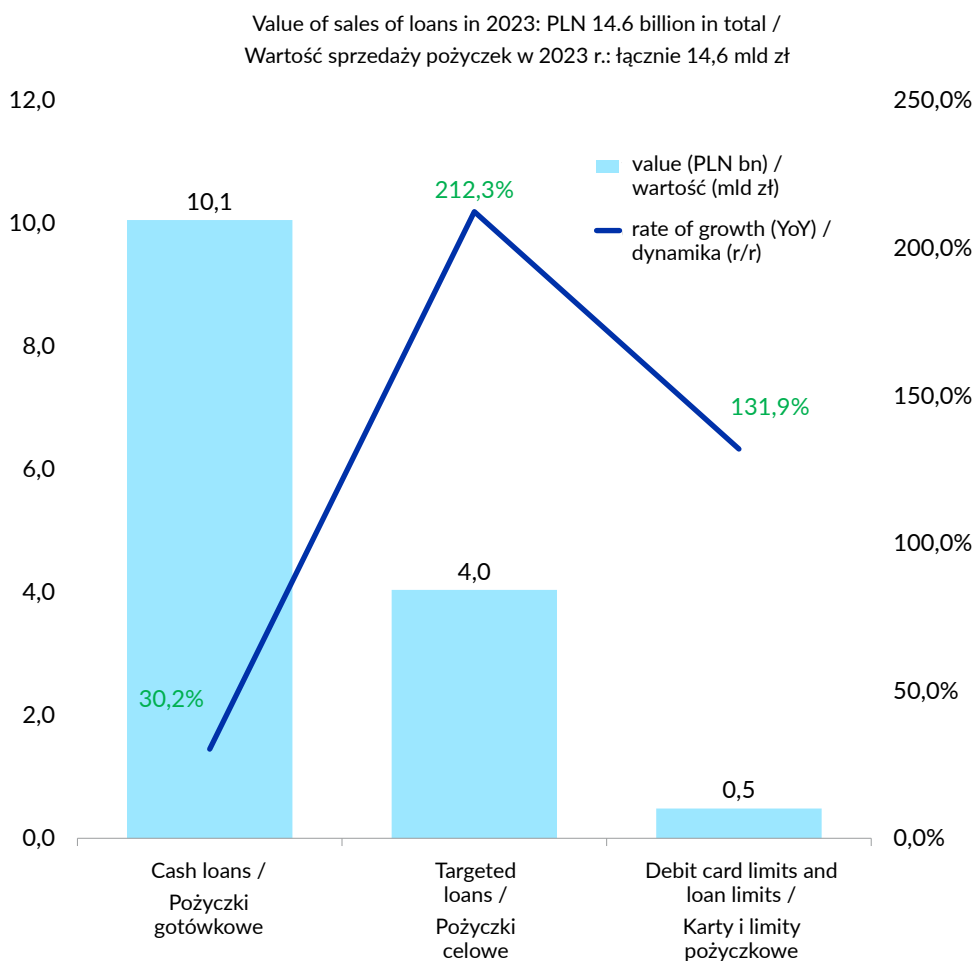
No BNPL category has been distinguished in Figure 1; it is contained in at least two other categories: (1) non-bank loans (where BIK distinguishes the category of targeted loans, accounting for over 30% of the sales value of all loans), and (2) instalment loans (in which loans are transferred through assignment from lending institutions – BNPL providers – to banks).

na poziomie 10 proc. Wartości są więc imponujące, ale warto pamiętać, że pożyczki, które występują w przypadku BNPL, bardzo szybko rotują, nie tworząc dużego portfela kredytowego.

Oszacowanie udziału BNPL w całym rynku kredytowym jest trudne, co można pokazać na przykładzie polskiego rynku. Rysunek 1 przedstawia sprzedaż kredytów w Polsce w roku 2023.

Na wykresie 1 nie ma wyróżnionej kategorii BNPL; zawiera się ona w co najmniej dwóch innych kategoriach: (1) pożyczkach pozabankowych (tam BIK wyróżnia kategorię pożyczek celowych, na które przypada ponad 30 proc. wartości sprzedaży wszystkich pożyczek), a także (2) kredytach ratalnych (tam przechodzą przez siebie pożyczki od instytucji pożyczkowych – dostawców BNPL do banków).

Figure 2. Value of sales of non-bank loans in Poland, 2023
Wykres 2. Wartość sprzedaży pożyczek pozabankowych w Polsce, 2023



Source: BIK / Źródło: BIK

The question that arises is how to treat the transition of a deferred payment into credit repaid in instalments. I have my doubts as to whether this is a new sale; we are dealing rather with the resale of receivables. Worth mentioning here as an aside is that Klarna – which boasts of having acquired 1.5 million customers in the first three years of its operations – does not report to BIK. Hiding behind its Swedish bank passport, Klarna avoids reporting to credit bureaus operating in other countries. When adding here that products not meeting the BIK definition of BNPL² are recognised by some banks precisely as such, we obtain an unclear picture of the market share of deferred payments in Poland. Estimates in other countries are probably similarly flawed.

² BIK defines BNPL as transactions in the grace period, usually 30 days.

Nasuwa się pytanie, jak traktować przejście płatności odroczonej w kredyt ratalny. Mam wątpliwości, że jest to nowa sprzedaż; raczej mamy do czynienia z odsprzedażą wierzytelności. Warto na marginesie wspomnieć, że do BIK nie raportuje Klarna, która chwali się, że w ciągu trzech pierwszych lat działalności pozyskała 1,5 miliona klientów. Klarna, zastaniając się szwedzkim paszportem bankowym, unika raportowania do działających w innych krajach biur kredytowych. Jeśli do tego dodać, że niektóre banki za BNPL uznają produkty, które nie spełniają BIK-owej definicji BNPL², otrzymujemy niejasny obraz udziału rynkowego płatności odroczonej w Polsce. Zapewne podobnie ułomne są szacunki w innych krajach.

² BIK definiuje BNPL jako transakcje w okresie bez odsetkowym (ang. grace period), zazwyczaj 30 dni.

On the other hand, it is easy to determine the number of BNPL users, that is, people who have at least once used such a service. As of the end of 2023, there were almost 2 million of them in Poland. Assuming that we have just under 15 million active borrowers, then the share of BNPL users in the total number of borrowers was then 12%, and has been systematically growing.

2. How does BNPL differ from a credit card?

Credit cards and deferred payments differ significantly in several aspects, yet these differences sometimes go unnoticed by bankers. I have frequently heard the opinion in the banking community that, practically, there are no differences; and I have found such an approach – rather nonchalant – very surprising.

And how does it appear from the consumer's point of view? Above all, the consumer knows that a credit card means credit; the name itself indicates this. And credit is something serious, something that is subject to numerous regulations, that has to be repaid first, and the non-payment of which carries serious consequences (being placed on registers of debtors, debt collection measures, and so on). In addition, a credit card is an object – although of course in the age of virtual cards this is now the case slightly less often; nevertheless, we usually have a piece of plastic in our wallet. And here lies a problem: a plastic card can be lost. Anybody who has had their card cancelled knows how tedious a process this is. You have to call the bank (to block the card, thereby making it impossible for the finder or thief to make use of it), and ideally also report it to the police (when unsure whether you have simply lost it or somebody may have stolen the card). Issuing a new card costs money, you have to wait for it, then you have to give it a new PIN and activate it. Consumers realise that, after the grace period, the interest on the debt is very high. If we add to that the fact that by using a credit card it is very easy to get into debt, since the limits are usually significantly higher than with BNPL and it can be used to pay for anything, we can conclude that a credit card can quickly turn from a blessing into a problem.

Things look different with BNPL. Here there is no material form (which the credit card has). The limit is granted

łatwo jest natomiast ustalić liczbę użytkowników BNPL, czyli osób, które co najmniej raz skorzystały z tej usługi. Na koniec 2023 roku było ich w Polsce prawie 2 miliony. Przyjmując, że mamy niecałe 15 milionów aktywnych kredytobiorców, to udział użytkowników BNPL w liczbie kredytobiorców ogółem wynosił 12 proc. i systematycznie rósł.

2. Czym BNPL różni się od karty kredytowej

Karta kredytowa i płatność odroczone różnią się istotnie pod kilkoma względami, a różnice te są niekiedy niedostrzegane przez bankowców. Wielokrotnie w środowisku bankowym słyszałem, że w zasadzie różnic nie ma i bardzo mnie takie – nieco nonszalanckie – podejście dziwiło.

A jak to jest z punktu widzenia konsumenta? Przede wszystkim konsument wie, że karta kredytowa to kredyt, już sama nazwa na to wskazuje. A kredyt to coś poważnego, podlega wielu regulacjom, trzeba go spłacać w pierwszej kolejności, za niepłacenie grożą poważne konsekwencje (wpis do rejestrów dłużników, windykacja itd.). Dodatkowo karta jest przedmiotem – oczywiście w dobie kart wirtualnych jest tak nieco rzadziej, ale zwykle jednak w portfelu mamy plastik. A z nim jest problem: plastikową kartę można zgubić. Ten, kto kiedyś zastrzegał kartę, wie, jak mozolny jest to proces. Trzeba dzwonić do banku (by ją zastrzec, czyli uniemożliwić jej użycie przez znalazcę albo złodzieja), najlepiej też zgłosić na policję (gdy nie wiem, czy ją po prostu zgubiłem, czy też może ktoś mi kartę ukraść). Wydanie nowej karty kosztuje, trzeba na nią czekać, potem nadać nowy PIN, aktywować. Konsumenci są świadomi, że po upływie okresu bezodsetkowej opłaty za zadłużenie są bardzo wysokie. Jeśli do tego dodamy, że używając karty zadłużać jest się bardzo łatwo, ponieważ zwykle ma ona istotnie wyższe limity niż BNPL, a płacić można nią za wszystko, to można dojść do wniosku, że karta z dobrodziejstwa szybko może się przerodzić w problem.

Inaczej jest z BNPL. Nie ma ono rzeczowej postaci (którą ma karta kredytowa). Przyznanie limitu nastę-

online, and is most often connected to verification of the customer's (user's) identity. There are numerous methods of verification in Poland: the mObywatel app works well in this respect, but there are many others (PLN transfer from an account, video verification, and so on). This is followed by a check with external sources (BIK, BIGi, AIS, etc.) and the granting of a limit. The entire process takes a maximum of several minutes, and is usually faster. A good example showing how it may take shorter is the practice of PKO BP. In its case, the limit is granted automatically, because the customer is verified on an ongoing basis.

A more important difference between credit cards and deferred payments lies in the fact that every purchase using BNPL takes place together with the intention to purchase a specific good. BNPL is always targeted, and the consumer has the conviction that they are paying back the purchase of a specific good. The credit card, on the other hand, can be more easily "manipulated", going out for dinner or to the cinema. Except that after a number of days, the taste of the dinner is gone, and the impressions from watching the movie are no longer as distinct and vivid as immediately after leaving the cinema.

And so BNPL wins against the credit card in that it is a product that is simpler to handle (it comes without all the entourage related to issuing or renewing, etc.), is more transparent (you're paying instalments for something you remember about and something you are usually using), and is cheaper – and above all it is not thought of by customers as credit, but rather as some kind of method of payment that can become credit.

Figure 3 also shows other differences between customers using credit cards, and those using BNPL. As can be seen from the data, customers using deferred payments are significantly younger than those using credit cards. BNPL is used by a significantly higher proportion of women (59.5% of all users of deferred payments), while credit cards are used by more men (54.7%). The popularity of BNPL in smaller localities is also noticeable.

Another interesting characteristic is that over 36% of customers using BNPL have a credit card. But among bank customers who hold a credit card (and there are over 4.5 million of them), only just under 10% of them have any kind of BNPL liability.

puje on-line i jest najczęściej połączone z weryfikacją tożsamości klienta/użytkownika. Metod weryfikacji w Polsce jest całkiem dużo: sprawdza się tu aplikacja mObywatel, ale jest wiele innych (przelew złotówkowy z konta, wideo-weryfikacja). Po tej czynności następuje sprawdzenie w źródłach zewnętrznych (BIK, BIGi, AIS, itd.) i przyznanie limitu. Całość trwa maksymalnie kilka minut, zwykle krócej. Dobrym przykładem, że może to trwać krócej jest praktyka PKO BP. W jego przypadku limit przyznawany jest automatycznie, ponieważ klient jest weryfikowany na bieżąco.

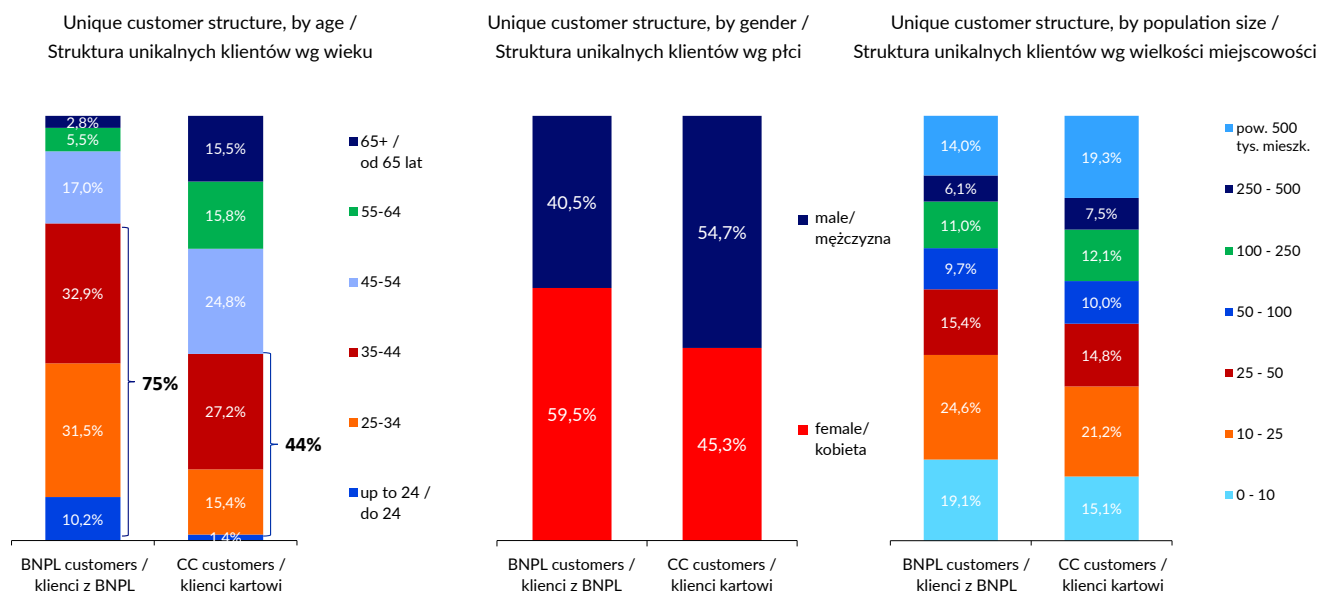
Ważniejsza różnica pomiędzy kartą a płatnością odroczoną tkwi w tym, że każdy zakup z użyciem BNPL pojawia się wraz z intencją nabycia konkretnego towaru. BNPL jest zawsze celowy, a w świadomości konsumenta tkwi przekonanie, że spłaca zakup konkretnego towaru. Kartą natomiast można łatwiej „szafować”, idąc na kolację czy do kina. Tylko, że po wielu dniach smak kolacji ulatuje, a wrażenia z obejrzenia filmu też już nie są aż tak wyraźne i żywe, jak zaraz po seansie.

Tak więc BNPL o tyle wygrywa z kartą kredytową, że jest produktem prostszym w obsłudze (nie ma tego całego anturażu związanego z jego wydawaniem, wznawianiem itd.), bardziej przejrzystym (płacę w ratach za coś, o czym pamiętam i czego zwykle używam) i tańszym, a przede wszystkim w świadomości klientów nie jest kredytem, a raczej czymś w rodzaju metody płatności, która może stać się kredytem.

Wykres 3. pokazuje także inne różnice pomiędzy klientami korzystającymi z kart a tymi, którzy korzystają z BNPL. Jak widać z danych klienci korzystający z płatności odroczonej są znacząco młodsi niż klienci korzystający z kart kredytowych. Z BNPL korzysta znacznie więcej kobiet (59,5 proc. ogółu użytkowników płatności odroczonej), a z kart kredytowych więcej mężczyzn (54,7 proc.). Uwagę zwraca popularność BNPL w mniejszych miejscowościach.

Inna ciekawa charakterystyka: ponad 36 proc. klientów korzystających z BNPL ma kartę kredytową. Ale spośród klientów banków, którzy mają kartę kredytową (jest ich ponad 4,5 mln.), jakiegokolwiek zadłużenie z tytułu BNPL ma tylko blisko 10 proc. osób.

Figure 3. BNPL customers and credit card customers, 2023
Wykres 3. Klienci BNPL a klienci z kartami kredytowymi, 2023



Source: BIK / Źródło: BIK.

Uwaga: unikalny klient w tej analizie to osoba, która niezależnie od liczby posiadanych zobowiązań jest liczona tylko raz. /

NB: a unique customer in this analysis means a person who, regardless of the number of liabilities they have, is only counted once.

3. BNPL in Poland

3.1. The market

Nine players present on the BNPL market reported to BIK at the end of 2023.

The Credit Information Bureau (BIK) splits BNPL into that involving the payment of instalments, and that with a set limit. They differ mainly in the former – with instalments – being offered by companies that, following the grace period, enable the payment to be split into instalments. Such payments are offered above all by Allegro Pay, PayPo and AION Bank. Limit-based solutions, offered by PKO BP among others, do not allow for such an option (they grant the customer a certain limit of funds for making use of).

When viewed from a portfolio perspective, in other words the value of the debt, the market is dominated by instalment-based BNPL, accounting for a share of over 90%. From the sales point of view, meaning the value of newly-granted liabilities at the end of 2023, the advantage that instalment-based BNPL had over limit-based was evidently much greater.

3. BNPL w Polsce

3.1. Rynek

Na koniec 2023 roku do BIK raportowało dziewięciu graczy obecnych na rynku BNPL.

Biuro Informacji Kredytowej dzieli BNPL na ratalny i limitowy. Różnią się one głównie tym, że ten pierwszy, ratalny jest oferowany przez firmy, które po okresie bez odsetkowym umożliwiają podział płatności na raty. Taką płatność oferują przede wszystkim Allegro Pay, PayPo i AION Bank. Takiej możliwości nie dają rozwiązania limitowe (przyznają klientowi pewien limit środków do wykorzystania), m.in. oferowane przez PKO Bank Polski.

Jeśli patrzeć z perspektywy portfelowej, a więc wartości zadłużenia, to dominował BNPL ratalny z udziałem ponad 90 proc. Z perspektywy sprzedażowej, czyli wartości nowo udzielonych zobowiązań na koniec 2023 roku, widać, że przewaga BNPL ratalnego nad limitowym była dużo większa.

3.2. The customers

In 2023 the number of transactions using BNPL (the sale or purchase of goods) exceeded 47 million. The total value of these transactions topped PLN 8.4 billion. Although these are impressive figures, what appeals even more to the imagination is the number of customers using BNPL: 1.93 million people at the end of 2023. At the end of October 2023 there were 1.74 million unique customers, which means that there was an increase of almost 190,000 people during the peak period of Christmas shopping.

Those using BNPL in 2023 were quite distinctly younger than bank customers (see Figure 4); over 75% belonged to the age group of people up to 54 years old, which is over 30 percentage points higher than in banks. Deferred payment was made use of by more women than men (ratio of 60:40). Credit cards, in turn, were used equally as often by women and men.

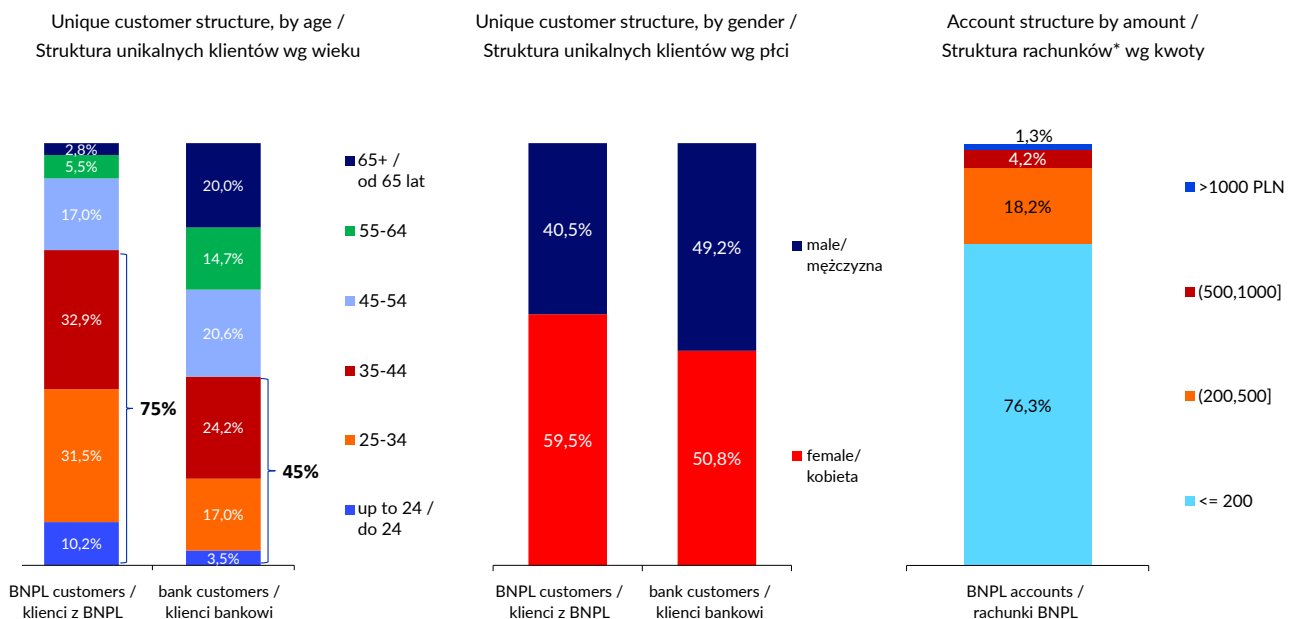
3.2. Klienci

W 2023 roku liczba transakcji (sprzedaży/zakupu towaru) z wykorzystaniem BNPL przekroczyła 47 mln. Łączna wartość tych transakcji wyniosła ponad 8,4 mld złotych. To imponujące liczby, ale najbardziej przemawia do wyobraźni liczba klientów korzystających z BNPL: 1,93 mln osób na koniec 2023 r. Na koniec października 2023 r. było w Polsce 1,74 mln unikalnych klientów, a więc wzrost w najgorętszym okresie zakupów świątecznych wyniósł blisko 190 tysięcy osób.

Korzystający z BNPL w 2023 roku byli dosyć wyraźnie młodszy od klientów banków (zob. wykres 4); ponad 75 proc. to osoby z grupy wiekowej do 54 roku życia i jest to ponad 30 punktów procentowych więcej niż w bankach. Z płatności odroczonej korzystało więcej kobiet niż mężczyzn (proporcja 60:40). Z kolei z kart kredytowych równie często korzystały kobiety i mężczyźni.

Figure 4. Users of BNPL and bank customers by age and gender, as well as the structure of accounts, 2023

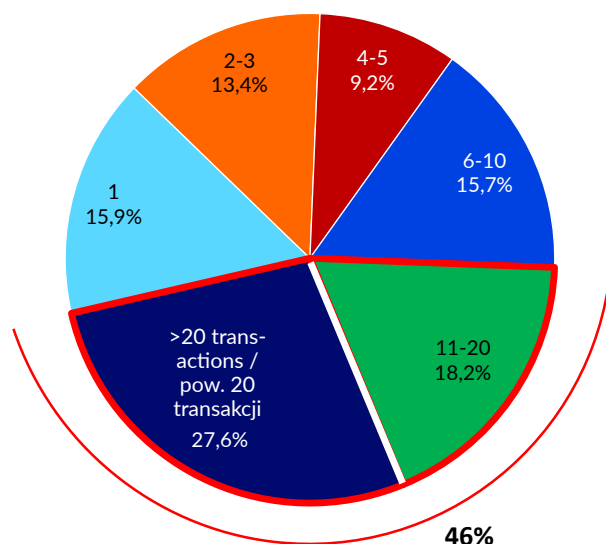
Wykres 4. Korzystający z BNPL i klienci banków według wieku i płci oraz struktury rachunków, 2023



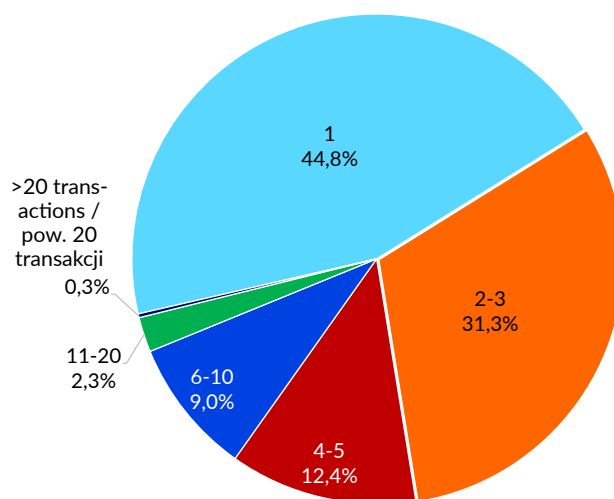
Source: BIK / Źródło: BIK.

Figure 5. Popularity of BNPL among those using deferred payment, 2023
Wykres 5. Popularność BNPL wśród korzystających z płatności odroczonej, 2023

No. of BNPL transactions used by customers throughout the year /
 Liczba transakcji BNPL, z których skorzystali klienci w całym roku



No. of BNPL transactions in progress, as of 31 December /
 Liczba transakcji BNPL w toku, stan na 31 grudnia



Source: BIK / Źródło: BIK.

The vast majority of deferred payments were for purchase transactions involving small amounts: 76% of purchases thus funded in 2023 did not exceed PLN 200. Another 18.2% of purchases made using BNPL were for values between PLN 200 and 500. Larger transaction values (over PLN 500) accounted for barely 5.5% of all transactions involving deferred payment.

The data presented in Figure 5 show the popularity of BNPL among those who know this service, meaning the percentages of customers who have already used deferred payment, who choose to use it again, and how often they do so. As many as 46% of customers using BNPL used it 11 or more times in the observed period of 12 months in 2023. Nevertheless, it must be pointed out that in terms of the value of liabilities, at the end of 2023 the popularity of BNPL was not that evident: 76% of customers were in the process of repaying no more than three transactions, and usually only one.

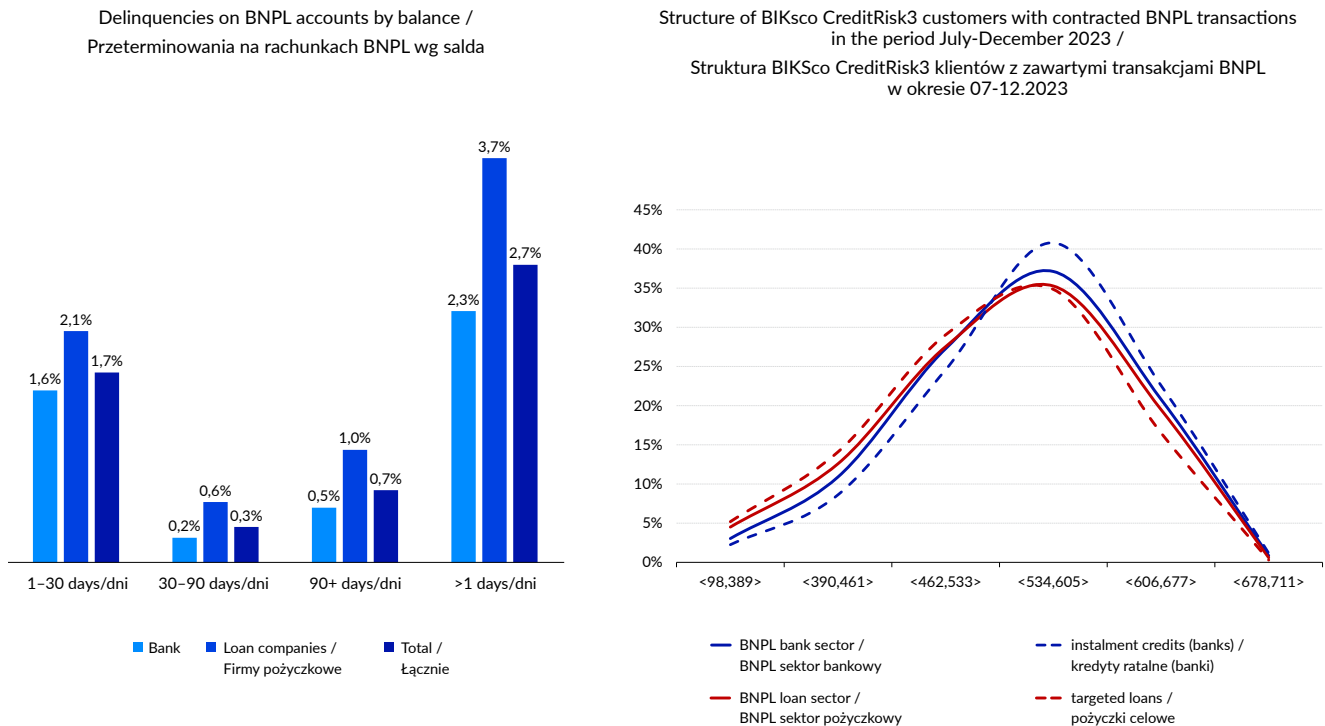
It is worth taking a closer look at a more detailed risk profile of BNPL customers (Figure 6).

Płatności odroczone dotyczyły w dominującej większości transakcji zakupu na niewielkie kwoty: 76 proc. finansowań udzielonych w 2023 roku nie przekraczało kwoty 200 zł. Kolejne 18,2 proc. zakupów realizowanych za pomocą BNPL dotyczyło kwot w przedziale od 200 do 500 zł. Większe kwotowo transakcje (o wartości powyżej 500 zł) stanowiły zaledwie 5,5 proc ogółu transakcji z odroczoną płatnością.

Dane przedstawione na wykresie 5 pokazują popularność usługi BNPL wśród tych, którzy ją znają, tj. procent klientów, którzy już skorzystali z odroczonej płatności, wraca do niej i jak często to robi. Aż 46 proc. osób użyło jej 11 lub więcej razy w objętym obserwacją okresie 12 miesięcy 2023 roku. Trzeba jednak zwrócić uwagę, że pod względem wartości zadłużenia na koniec 2023 roku popularność BNPL nie była aż tak widoczna: 76 proc. klientów było w trakcie spłaty nie więcej niż trzech transakcji, zwykle była to tylko jedna.

Warto się przyjrzeć bardziej szczegółowemu profilowi ryzyka klientów BNPL (wykres 6).

Figure 6. BNPL delinquencies and account structure (BIKSco CreditRisk 3 structure*), state as of 31 December 2023
Wykres 6. Przeterminowania i struktura rachunków BNPL (Struktura BIKsco CreditRisk 3*), stan na 31 grudnia 2023 r.



Explanations / objaśnienia:

* In the chart on the left, the delinquencies balance is in relation to the overall value of transactions with deferred payment. / W wykresie po lewej stronie saldo przeterminowań jest odnoszone do całkowitej kwoty transakcji z odroczoną płatnością.

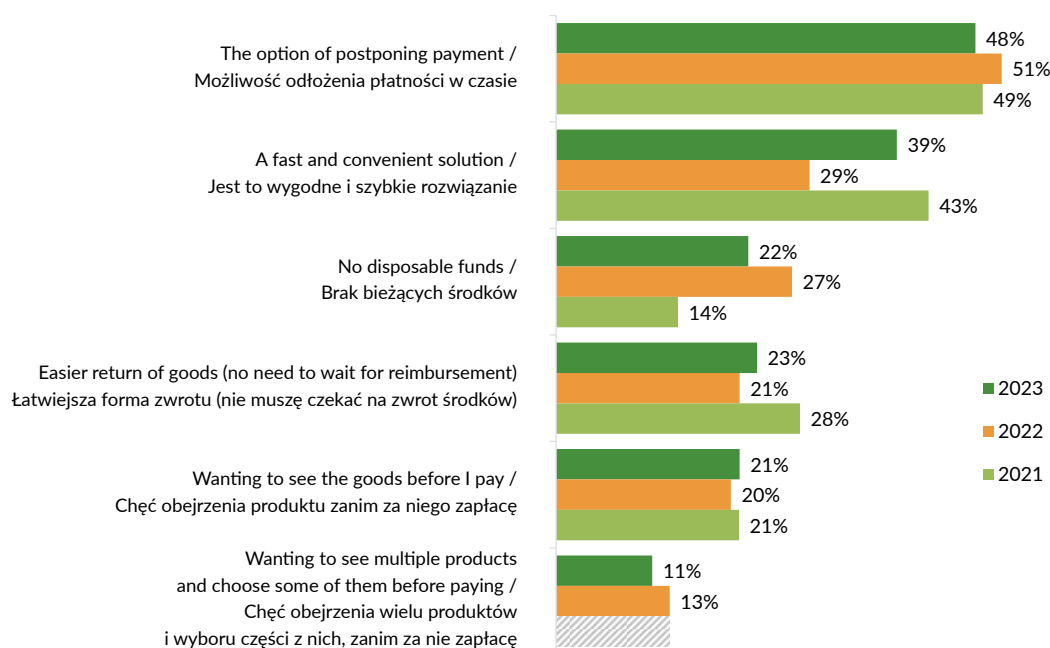
** Structure of credit scores according to the BIKsco CreditRisk 3 scoring model, in the indicated ranges. / Struktura ocen punktowych według modelu scoringowego BIKsco CreditRisk 3, według wskazanych przedziałów.

Source: BIK / Źródło: BIK.

The chart on the right shows the composition of customers using BNPL at the moment of granting funding for a transaction with deferred payment. It is worth knowing here that the best customers are those scoring 500 points or more; obviously the more points they have, the better the prospect of the customer repaying the debt. The scoring curves of BNPL customers in the banking and non-banking sectors are very similar to each other, and speak well of the repayment prospects. The chart on the left shows the state of overdue payments in the repayment of liabilities taken on through transactions using BNPL. It has to be pointed out here that the result generally not exceeding 1% for transactions with payments over 90 days overdue is very good.

Na wykresie po prawej stronie widać strukturę klientów korzystających z BNPL na moment udzielania środków na transakcję z odroczoną płatnością. Warto wiedzieć, że najlepsi klienci to ci z 500 punktami scoringowymi i więcej; oczywiście im więcej punktów, tym lepsza jest perspektywa zwrotu długu przez klienta. Krzywe scoringowe klientów BNPL w sektorze bankowym i pozabankowym są do siebie bardzo podobne i świadczą dobrze o perspektywach spłaty. Wykres po lewej stronie pokazuje stan opóźnień w spłacie zobowiązań zaciągniętych w transakcjach z BNPL. Trzeba podkreślić, że wynik nie przekraczający zwykle 1 proc. dla transakcji z opóźnieniami w płatności powyżej 90 dni jest bardzo dobry.

Figure 7. Why customers use BNPL, 2021–2023
Wykres 7. Dlaczego klienci korzystają z BNPL, 2021-2023



Explanations / Objasnienia:

The study was conducted using the CAWI method (Computer-assisted web interview) among Poles aged 18+, on a sample of 1041 respondents. / Badanie zostało przeprowadzone metoda CAWI (komputerowo wspomagany wywiad internetowy) wśród Polaków w wieku 18+, próba: 1041 osób.

Source: "Badanie nt. płatności odroczonej (BNPL)" [Study regarding deferred payment (BNPL)], Quality Watch for the Credit Information Bureau, May 2023. / Źródło: „Badanie nt. płatności odroczonej (BNPL)”, Quality Watch dla Biura Informacji Kredytowej, maj 2023 r.

Moving away a little from typical data concerning BNPL sales and risk, it is worth knowing why customers make use of BNPL (see Figure 7).

What customers value most is being able to postpone the payments (this answer was given by 48% in 2023). They also appreciate the speed and convenience of this option (39%, with a very big rise in relation to 2022), as well as the return of goods being easier (mentioned by 23%). Not having disposable funds proved to be much less important to the customers. For 20–21% of persons using BNPL throughout the period covered by the study, being able to see the product before paying was important.

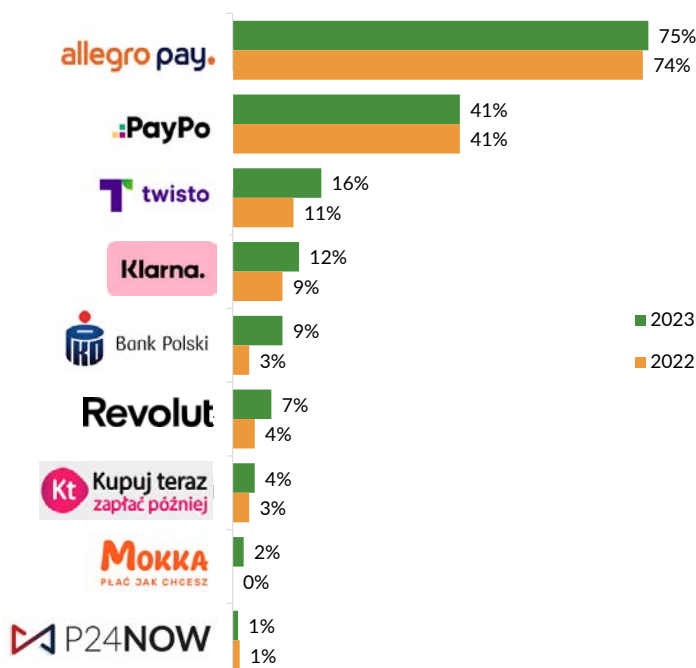
The leading and most recognised BNPL service providers in Poland are Allegro Pay (indicated by as many as 75% of respondents), PayPo (41%) and Twisto (16%).

Odchodząc nieco od typowych danych dotyczących sprzedaży BNPL i ryzyka, warto wiedzieć, dlaczego klienci korzystają z BNPL (zob. wykres 7).

Klienci najbardziej cenią sobie możliwość odłożenia płatności w czasie (48 proc. wskazań w roku 2023), dostrzegają szybkość i wygodę rozwiązania (39 proc. wskazań i bardzo duży wzrost w porównaniu do roku 2022), a także łatwiejszą formę zwrotu (23 proc. wskazań). Dużo mniejsze znaczenie miał dla klientów brak bieżących środków. Dla 20-21 proc. osób korzystających z BNPL w całym trzyletnim okresie objętym badaniem ważna była możliwość obejrzenia produktu przed dokonaniem zapłaty.

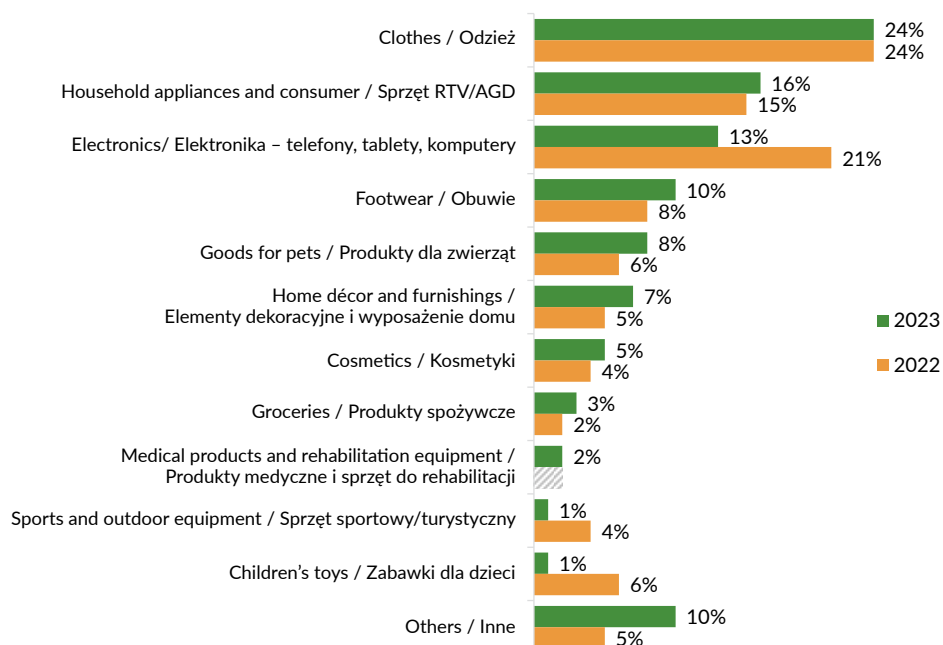
Wiodącymi i najbardziej rozpoznawalnymi w Polsce dostawcami usługi BNPL są Allegro Pay (aż 75 proc. wskazań), PayPo (41 proc) i Twisto (16 proc.).

Figure 8. Most popular BNPL service providers in Poland, 2022–2023
Wykres 8. Najpopularniejsi dostawcy usługi BNPL w Polsce, 2022–2023



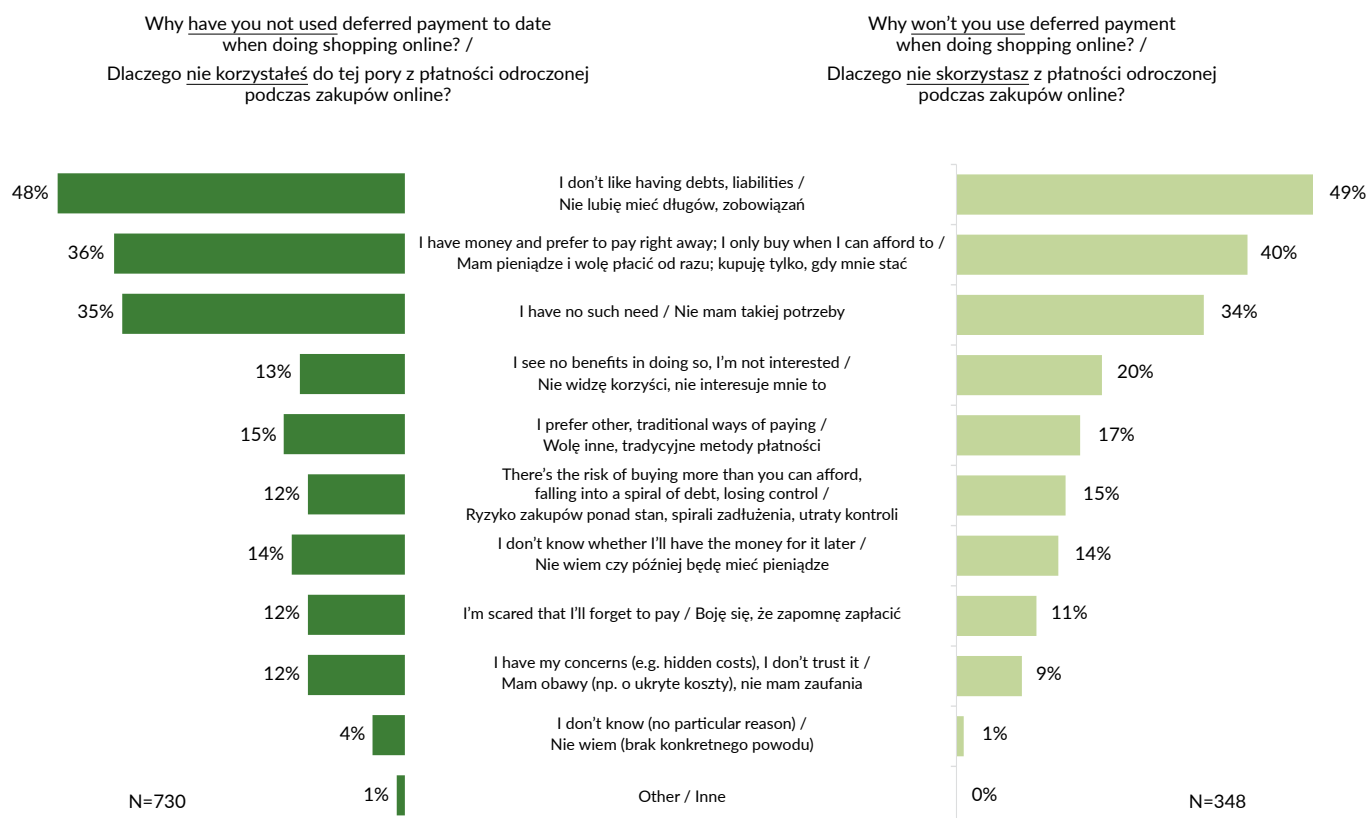
Source: "Badanie nt. płatności odroczonej (BNPL)" [Study regarding deferred payment (BNPL)], Quality Watch for the Credit Information Bureau, May 2023. / Źródło: „Badanie nt. płatności odroczonej (BNPL)”, Quality Watch dla Biura Informacji Kredytowej, maj 2023 r.

Figure 9. Product categories purchased using the BNPL method, May 2022–2023.
Wykres 9. Kategorie produktów kupowanych metodą BNPL, lata 2022–2023



Source: "Badanie nt. płatności odroczonej (BNPL)" [Study regarding deferred payment (BNPL)], Quality Watch for the Credit Information Bureau, May 2023. / Źródło: Badanie nt. płatności odroczonej (BNPL), Quality Watch dla Biura Informacji Kredytowej, maj 2023 r.

Figure 10. Why customers do not use deferred payment, 2023
Wykres 10. Dlaczego klienci nie korzystają z płatności odroczonej, 2023



Source: "Badanie nt. płatności odroczonej (BNPL)" [Study regarding deferred payment (BNPL)], Quality Watch for the Credit Information Bureau, May 2023. / Źródło: „Badanie nt. płatności odroczonej (BNPL)”, Quality Watch dla Biura Informacji Kredytowej, maj 2023 r.

Among products purchased using BNPL, the most popular are clothes (mentioned by 24%) and electronic goods, which – when counting household appliances as well as consumer electronics – gives a share of almost 40%. However, it is also very clear to see that these three categories of goods embrace products in regard to which shoppers frequently hesitate to buy, choosing between whether they should buy, or just try out (try on) but then return the goods.

According to the data presented in Figure 10, the main reasons for not using BNPL are a reluctance to draw any kind of debt (mentioned by 43%) and a preference for using one's own funds (36%). The third most frequent reason given for not using this option is having no need to postpone the payment for purchasing goods (a reason given by 35%).

Wśród produktów nabywanych metodą BNPL najpopularniejsza jest odzież (24 proc. wskazań), a także elektronika, którą – jeśli liczyć łącznie ze sprzętem RTV i AGD, to jej udział wynosi niemal 40 proc. Widać jednak bardzo wyraźnie, że te trzy kategorie towarów to produkty, co do zakupu których często się wahamy: czy je kupić, czy tylko wypróbować (przymierzyć) i jednak zwrócić.

Z danych przedstawionych na wykresie 10 wynika, że wśród głównych powodów niekorzystania z BNPL jest niechęć do jakiegokolwiek zadłużania się (43 proc. wskazań) i preferencja, by korzystać ze swoich własnych środków (36 proc.). Trzecim najczęstszym powodem jest brak potrzeby, by odroczyć płatność za zakup towaru (35 proc. wskazań).

3.3. The role of the Credit Information Bureau

The Credit Information Bureau must ensure the security not only of the financial sector but also of consumers. It has to protect the latter from over-indebtedness, particularly from falling into a debt spiral. Therefore, BIK should have access to complete and credible information on consumer indebtedness. BNPL transactions undoubtedly involve debt, especially when they are converted into instalments – which occurs in approximately 30% of purchases financed through BNPL.

When observing the market of deferred payments, BIK takes into account the specificity – in numerous aspects and dimensions – of BNPL as a financial product.

And so, for a start, it is worth knowing that the actual fact of a customer getting into debt and repaying their liability during the grace period is not taken into account in the credit score (BIK Sco CR3); as a result, for a long time it was not shown in consumer reports. BIK gave banks and other players on the financial market time to adjust to the increased number of transactions financed through BNPL, so as to avoid having good customers excluded due to the number of transactions in the BNPL model (as the frequency factor is very significant in the scoring).

Secondly, a special process was launched for reporting to the BIK database and marking BNPL transactions in it. This allows for clients to carry out separate analyses of such transactions.

And thirdly, there are plans for communicating to BIK customers, meaning over 2 million users of services on bik.pl who use BIK Alerts (text notifications of any change in their credit history).

Fourthly, this new transaction category is being rolled out gradually, if only due to the requirements for technical compatibility, such as, for example, the assignment mentioned above.

All this means that BIK is taking on a role in building a market standard that is serving as an example for credit bureaus all around the world.

3.3. Rola BIK

BIK musi dbać o nie tylko o bezpieczeństwo sektora finansowego, ale także konsumentów. Tych ostatnich musi chronić przed nadmiernym zadłużeniem się, a zwłaszcza przed wpadnięciem w spiralę zadłużenia. BIK powinien więc dysponować kompletną i wiarygodną wiedzą na temat zadłużenia się konsumentów. Transakcja BNPL jest z pewnością zadłużeniem, zwłaszcza ta, która przechodzi w raty – a tak jest w przypadku około 30 proc. finansowań przy wykorzystaniu BNPL.

Obserwując rynek płatności odroczonych, BIK bierze pod uwagę jego specyfikę – w wielu aspektach i wymiarach – jako produktu finansowego.

I tak, po pierwsze, warto wiedzieć, że samo zadłużanie się i spłacanie zobowiązania przez klienta w okresie bezodsetkowym nie jest brane pod uwagę przy ocenie punktowej (BIK Sco CR3); w rezultacie przez długi czas nie było ono pokazywane w raportach o konsumentach. BIK dał czas bankom i innym uczestnikom rynku finansowego na dostosowanie się do zwiększonej liczby finansowań za pomocą BNPL tak, aby nie wykluczać dobrych klientów z uwagi na liczbę transakcji w modelu BNPL (czynnik częstotliwości ma duże znaczenie w scoringu).

Po drugie, uruchomione zostało specjalne raportowanie do bazy BIK i oznaczanie w niej transakcji BNPL. Pozwala to klientom na odrębną analizę tego typu transakcji.

I po trzecie, planowana jest komunikacja skierowana do klientów BIK, czyli ponad 2 milionów użytkowników usług na bik.pl i korzystających z Alertów BIK (powiadomień sms o każdorazowej zmianie w historii kredytowej).

Po czwarte, ta nowa kategoria transakcji wdrażana jest stopniowo, choćby z uwagi na wymagania dostosowania technicznego, jak np. wspomniana wcześniej cesja.

Wszystko to oznacza przejęcie przez BIK roli w budowaniu standardu rynkowego, który służy jako przykład dla biur kredytowych na całym świecie.

4. Prospects for development and a summary

The development of BNPL depends on several factors. If customers want to and continue to want to use the product (which numerous studies confirm is so), then investors will continue to value BNPL companies (providers) very highly (and although Klarna does indeed quite regularly record a loss, this is not preventing it from obtaining further funding). What is important is that the product is not bothered by inflation, since BNPL financing is short-term, and the low fee charged to the seller (approx. 2%) is attractive.

There would seem to be two factors that might hinder rapid growth of the BNPL market:

Firstly, over-regulation: after all, we do not know exactly what Directive CCD2, and the introduction of a requirement for very detailed examination of creditworthiness, might mean for the market. Nevertheless, companies are already preparing for it. A lot will depend, of course, on the final wording of the domestic law implementing the EU Directive.

Secondly, an even newer method of deferred payment, possible based on biometrics (and possibly artificial intelligence) and the possibilities this could entail.

To summarise, BNPL is a great opportunity for the development of the Polish credit market. The model of deferred payments is successfully spreading in the e-commerce market. It is a business concept whose emergence required the prior involvement of fintechs, private capital, traditional banking and application of the appropriate technology. Add to this the rather cautious credit policy of BNPL providers, going hand-in-hand with the high rate of acceptance for applications for such funding, and we have a recipe for success. And it is worth boasting of, since Poland's BNPL market has emerged largely on the basis of domestic capital, and practically 100% thanks to concepts and innovations developed by Polish entrepreneurs.

4. Perspektywy rozwoju i podsumowanie

Rozwój BNPL jest zależny od kilku czynników. Jeśli klienci chcą i będą chcieli korzystać z produktu (co potwierdza wiele badań), to inwestorzy będą nadal bardzo cenili spółki (dostawców) BNPL (wprawdzie Klarna przynosi dość regularne straty, ale nie przeszkadza jej w zdobywaniu kolejnego finansowania). Ważne, że produktowi nie przeszkadza inflacja, ponieważ finansowanie BNPL jest krótkie, a niska opłata pobierana od sprzedawcy (ok. 2 proc.) jest atrakcyjna.

Szybkemu rozwojowi rynku BNPL, jak się wydaje, mogą przeszkodzić dwa czynniki:

Po pierwsze, nadmierne regulacje: nie wiadomo bowiem dokładnie, co może oznaczać dla rynku Dyrektywa CCD2 i wprowadzenie wymogu bardzo drobiazgowego badania zdolności kredytowej. Niemniej, firmy już się na to przygotowują. Oczywiście dużo zależy będzie od ostatecznej treści krajowej ustawy wprowadzającej unijną dyrektywę.

Po drugie, jeszcze nowsza metoda płatności odroczonej, być może oparta o biometrię, a być może o sztuczną inteligencję i możliwości z tym związane.

Podsumowując, BNPL jest wielką szansą dla rozwoju polskiego rynku kredytowego. Model płatności odroczonych z powodzeniem upowszechnia się na rynku e-commerce. Jest to koncepcja biznesowa, której pojawienie się wymagało uprzedniego zaangażowania fintechów, kapitału prywatnego, tradycyjnej bankowości oraz zastosowania odpowiedniej technologii. Jeśli dodać do tego dość ostrożną politykę kredytową dostawców BNPL, idącą w parze z wysoką akceptacją wniosków, to mamy przepis na sukces. Warto się nim chwalić, ponieważ rynek BNPL w Polsce w dużej mierze powstał w oparciu o krajowy kapitał i praktycznie w 100 proc. dzięki koncepcjom i innowacjom wypracowanym przez polskich przedsiębiorców.



Sławomir Grzelczak

Vice-President of the Management Board at BIK (Credit Information Bureau), responsible for the Corporate Business Division, and President of the Management Board of the InfoMonitor Economic Information Bureau.

Graduate of the Finance and Banking Faculty of the Warsaw School of Economics (2002), where he also completed postgraduate studies in blockchain, smart contracts and digital currencies (2019).

From 2001 to 2009, Sławomir Grzelczak was associated with the international business intelligence agency Dun & Bradstreet, starting as an operations director and becoming President of the Management Board of its Polish branch in 2004. In 2009, he transferred to the Bisnode Group, a strategic partner of the D&B Corporation, where he led the group until 2012. He honed his expertise in business processes by also managing four member companies of the Bisnode Group.

In 2012 he joined the Coface Group, a leader in credit insurance, with whom he developed new products and coordinated business information activities across 12 Central and Eastern European markets. He also served as managing director of Coface Slovenia during this time. From April to June 2013 he was on the Management Board of BIK, where he was responsible for the Corporate Business division. Since July 2013, as Vice-President of the Management Board at BIK, he has been responsible for its initiatives in the corporate and non-bank markets, as well as e-commerce. From December 2020 to June 2022 he sat on the Council of the ZPF, the Association of Financial Companies in Poland.

Wiceprezes Zarządu Biura Informacji Kredytowej S.A. jest odpowiedzialny za Pion Biznesu Korporacyjnego i prezes Zarządu Biura Informacji Gospodarczej InfoMonitor S.A.

Absolwent Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, kierunek: Finanse i Bankowość (2002) oraz Studiów Podyplomowych SGH: Blockchain, Inteligentne Kontrakty oraz Waluty Cyfrowe (2019).

Sławomir Grzelczak od 2001 r. do 2009 r. związany był z międzynarodową wywiadownią gospodarczą Dun&Bradstreet. Zaczynał jako dyrektor operacyjny, by w 2004 roku objąć stanowisko prezesa zarządu polskiego oddziału D&B. W 2009 r. przeszedł do Grupy Bisnode, partnera strategicznego D&B Corporation. Od 2009 r. do 2012 r. kierował Grupą Bisnode. Swoje doświadczenie w doskonaleniu procesów biznesowych rozwijał, zarządzając też czterema należącymi do niej spółkami.

Od 2012 r. do kwietnia 2013 r. zatrudniony, przez lidera w obszarze ubezpieczeń należności, Grupę Coface. W Coface Central Europe Holding rozwijał nowe produkty i koordynował działania w obszarze informacji gospodarczej na 12 rynkach Europy Centralnej i Wschodniej. Jednocześnie był dyrektorem zarządzającym Coface Słowenia. Od kwietnia do czerwca 2013 r. zasiadał w Zarządzie Biura Informacji Kredytowej S.A., odpowiadał za Pion Biznesu Korporacyjnego. Od grudnia 2020 r. do czerwca 2022 r. zasiadał w Radzie Związku Przedsiębiorstw Finansowych.

The List of Previous mBank – CASE Seminar Proceedings

Lista poprzednich publikacji w tej serii wydawniczej

Previous editions are available at

<https://case-research.eu/publications/>

Poprzednie edycje dostępne pod adresem

<https://case-research.eu/pl/publikacje/>

1. Absorpcja kredytów i pomocy zagranicznej w Polsce w latach 1989–1992
2. Absorpcja zagranicznych kredytów inwestycyjnych w Polsce z perspektywy pożyczkodawców i pożyczkobiorców
3. Rozliczenia dewizowe z Rosją i innymi republikami b. ZSRR. Stan obecny i perspektywy
4. Rynkowe mechanizmy racjonalizacji użytkowania energii
5. Restrukturyzacja finansowa polskich przedsiębiorstw i banków
6. Sposoby finansowania inwestycji w telekomunikacji
7. Informacje o bankach. Możliwości zastosowania ratingu
8. Gospodarka Polski w latach 1990–92. Pomiary a rzeczywistość
9. Restrukturyzacja finansowa przedsiębiorstw i banków
10. Wycena ryzyka finansowego
11. Majątek trwały jako zabezpieczenie kredytowe
12. Polska droga restrukturyzacji złych kredytów
13. Prywatyzacja sektora bankowego w Polsce — stan obecny i perspektywy
14. Etyka biznesu
15. Perspektywy bankowości inwestycyjnej w Polsce
16. Restrukturyzacja finansowa przedsiębiorstw i portfeli trudnych kredytów banków komercyjnych (podsumowanie skutków ustawy o restrukturyzacji)
17. Fundusze inwestycyjne jako instrument kreowania rynku finansowego w Polsce
18. Dług publiczny
19. Papiery wartościowe i derywaty. Procesy sekurytyzacji
20. Obrót wierzytelnościami
21. Rynek finansowy i kapitałowy w Polsce a regulacje Unii Europejskiej
22. Nadzór właścicielski i nadzór bankowy
23. Sanacja banków
24. Banki zagraniczne w Polsce a konkurencja w sektorze finansowym
25. Finansowanie projektów ekologicznych
26. Instrumenty dłużne na polskim rynku
27. Obligacje gmin
28. Sposoby zabezpieczania się przed ryzykiem niewypłacalności kontrahentów. Wydanie specjalne: Jak dokończyć prywatyzację banków w Polsce
29. Jak rozwiązać problem finansowania budownictwa mieszkaniowego
30. Scenariusze rozwoju sektora bankowego w Polsce
31. Mieszkalnictwo jako problem lokalny

32. Doświadczenia w restrukturyzacji i prywatyzacji przedsiębiorstw w krajach Europy Środkowej
33. (nie ukazała się / was not published)
34. Rynek inwestycji energooszczędnych
35. Globalizacja rynków finansowych
36. Kryzysy na rynkach finansowych skutki dla gospodarki polskiej
37. Przygotowanie polskiego systemu bankowego do liberalizacji rynków kapitałowych
38. Docelowy model bankowości spółdzielczej
39. Czy komercyjna instytucja finansowa może skutecznie realizować politykę gospodarczą państwa?
40. Perspektywy gospodarki światowej i polskiej po kryzysie rosyjskim
41. Jaka reforma podatkowa jest potrzebna dla szybkiego wzrostu gospodarczego?
42. Fundusze inwestycyjne na polskim rynku – znaczenie i tendencje rozwoju
43. Strategia walki z korupcją – teoria i praktyka
44. Kiedy koniec złotego?
45. Fuzje i przejęcia bankowe
46. Budżet 2000
47. Perspektywy gospodarki rosyjskiej po kryzysie i wyborach
48. Znaczenie kapitału zagranicznego dla polskiej gospodarki
49. Pierwszy rok sfery euro – doświadczenia i perspektywy
50. Finansowanie dużych przedsięwzięć o strategicznym znaczeniu dla polskiej gospodarki
51. Finansowanie budownictwa mieszkaniowego
52. Rozwój i restrukturyzacja sektora bankowego w Polsce – doświadczenia 11 lat
53. Dlaczego Niemcy boją się rozszerzenia strefy euro?
54. Doświadczenia i perspektywy rozwoju sektora finansowego w Europie Środkowo-Wschodniej
55. Portugalskie doświadczenia w restrukturyzacji i prywatyzacji banków
56. Czy warto liczyć inflację bazową?
57. Nowy system emerytalny w Polsce – wpływ na krótko- i długoterminowe perspektywy gospodarki i rynków finansowych
58. Wpływ światowej recesji na polską gospodarkę
59. Strategia bezpośrednich celów inflacyjnych w Ameryce Łacińskiej
59. (a) Reformy gospodarcze w Ameryce Łacińskiej
60. (nie ukazała się / was not published)
61. Stan sektora bankowego w gospodarkach wschodzących – znaczenie prywatyzacji
62. Rola inwestycji zagranicznych w gospodarce
63. Rola sektora nieruchomości w wydajnej realokacji zasobów przestrzennych
64. Przyszłość warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych
65. Stan finansów publicznych w Polsce – konieczność reformy
66. Polska w Unii Europejskiej. Jaki wzrost gospodarczy?
67. Wpływ sytuacji gospodarczej Niemiec na polską gospodarkę
68. Konkurencyjność reform podatkowych – Polska na tle innych krajów
69. Konsekwencje przystąpienia Chin do WTO dla krajów sąsiednich
70. Koszty spowolnienia prywatyzacji w Polsce

71. Polski sektor bankowy po wejściu Polski do Unii Europejskiej
72. Reforma procesu stanowienia prawa
73. Elastyczny rynek pracy w Polsce. Jak sprostać temu wyzwaniu?
74. Problem inwestycji zagranicznych w funduszu emerytalnym
75. Funkcjonowanie Unii Gospodarczej i Walutowej
76. Konkurencyjność sektora bankowego po wejściu Polski do Unii Europejskiej
77. Zmiany w systemie polityki monetarnej na drodze do euro
78. Elastyczność krajowego sektora bankowego w finansowaniu MSP
79. Czy sektor bankowy w Polsce jest innowacyjny?
80. Integracja europejskiego rynku finansowego – zmiana roli banków krajowych
81. Absorpcja funduszy strukturalnych
82. Sekurytyzacja aktywów bankowych
83. Jakie reformy są potrzebne Polsce?
84. Obligacje komunalne w Polsce
85. Perspektywy wejścia Polski do strefy euro
86. Ryzyko inwestycyjne Polski
87. Elastyczność i sprawność rynku pracy
88. Bułgaria i Rumunia w Unii Europejskiej Szansa czy konkurencja dla Polski?
89. Przedsiębiorstwa sektora prywatnego i publicznego w Polsce (1999–2005)
90. SEPA – bankowa rewolucja
91. Energetyka–polityka–ekonomia
92. Ryzyko rynku nieruchomości
93. Wyzwania dla wzrostu gospodarczego Chin
94. Reforma finansów publicznych w Polsce
95. Inflacja – czy mamy nowy problem?
96. Zaburzenia na światowych rynkach a sektor finansowy w Polsce
97. Stan finansów ochrony zdrowia
98. NUK – Nowa Umowa Kapitałowa
99. Rozwój bankowości transgranicznej a konkurencyjność sektora bankowego w Polsce
100. Kryzys finansowy i przyszłość systemu finansowego
101. Działalność antykryzysowa banków centralnych
102. Jak z powodzeniem wejść do strefy euro
103. Integracja rynku finansowego po pięciu latach członkostwa Polski w Unii Europejskiej
104. Nowe wyzwania w zarządzaniu bankami w czasie kryzysu
105. Credit crunch w Polsce?
106. System emerytalny. Finanse publiczne. Długookresowe cele społeczne
107. Finanse publiczne w krajach UE. Jak posprzątać po kryzysie (cz. 1)
108. Finanse publiczne w krajach UE. Jak posprzątać po kryzysie (cz. 2)
109. Kryzys finansowy – Zmiany w regulacji i nadzorze nad bankami
110. Kryzys fiskalny w Europie – Strategie wyjścia

111. Banki centralne w zarządzaniu kryzysem finansowym – Strategie wyjścia
112. Gospodarka nisko emisyjna – czy potrzebny jest Plan Marshalla?
113. Reformy emerytalne w Polsce i na świecie widziane z Paryża
114. Dostosowanie fiskalne w Polsce w świetle konstytucyjnych i ustawowych progów ostrożnościowych
115. Strefa euro – kryzys i drogi wyjścia
116. Zróżnicowanie polityki fiskalnej w trakcie kryzysu lat 2007–2009 i po kryzysie
117. Perspektywy polskiej gospodarki w latach 2012–2013
118. Problemy fiskalne w czasach malejącego popytu i obaw o wysokość długu publicznego
119. Kondycja banków w Europie i Polsce. Czy problemy finansowe inwestorów strategicznych wpłyną na zaostrzenie polityki kredytowej w spółkach-córkach w Polsce
120. Zmiany regulacji a rozwój sektora bankowego
121. Scenariusze energetyczne dla Polski
122. Dlaczego nie wolno dopuścić do rozpadu strefy euro
123. Unia bankowa – skutki dla UE, strefy euro i dla Polski
124. Procedura restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banku doświadczenia światowe, rozwiązania dla UE i dla Polski
125. Ład korporacyjny w bankach po kryzysie
126. Sektor bankowy w Europie. Co zmienił kryzys?
127. Austerity Revisited, czyli ponownie o zacieśnieniu fiskalnym
128. Polityczne korzenie kryzysów bankowych i ograniczonej akcji kredytowej
129. Długofalowe skutki polityki niskich stop i poluzowania polityki pieniężnej
130. Kryzysy finansowe w ujęciu historycznym i co z nich dla nas wynika / Lessons learned for monetary policy from the recent crisis
131. Skutki niekonwencjonalnej polityki pieniężnej: czego banki centralne nie uwzględniają w swoich modelach? / The effects of unconventional monetary policy: what do central banks not include in their models?
132. Czy w Europie jest za dużo banków? / Is Europe Overbanked?
133. Transformacja gospodarcza w Polsce w perspektywie porównawczej / The Polish Transition in a Comparative Perspective
134. Jak kształtowała się konkurencja w sektorze bankowym w Polsce i w Europie przed kryzysem i w okresie kryzysu / On Competition in the Banking Sector in Poland and Europe Before and During the Crisis
135. Ćwierć wieku ukraińskich reform: za mało, za późno i zbyt wolno / A quarter century of economic reforms in Ukraine: too late, too slow, too little
136. Korporacyjny rynek papierów dłużnych w Polsce: aktualny stan, problemy, perspektywy rozwoju / Corporate debt securities market in Poland: state of art, problems, and prospects for development
137. Unia Bankowa – gdzie jesteśmy / The Banking Union: State of Art
138. Bezpośrednie i pośrednie obciążenia polskich banków AD 2015. Próba inwentaryzacji i pomiaru niektórych z nich / New publication: An assessment of direct and indirect liabilities of Polish banks AD 2015
140. Stan i perspektywy rozwoju rynku funduszy private equity w Polsce / The condition of and prospects for the private equity funds market in Poland
141. Co dalej z systemem euro? / Rethinking the Euro system (w przygotowaniu)
142. Problem nieściągalności VAT w Polsce pod lupą / VAT non-compliance in Poland under scrutiny
143. Polityka gospodarcza i rozwój sytuacji makroekonomicznej na Węgrzech, 2010–2015 / Economic policy and macroeconomic developments in Hungary, 2010–2015
144. O wzroście gospodarczym w Europie, czyli niepewna perspektywa rozwoju krajów zachodnich / On Economic Growth in Europe, or, The Uncertain Growth Prospects of Western Countries
145. Katalońska gospodarka: kryzys, odbudowa i wyzwania dla polityki gospodarczej / The Catalan economy: Crisis, recovery and policy challenges

146. Polityka gospodarcza i otoczenie międzynarodowe, a stan finansów publicznych w Polsce. Scenariusze / Economic policy, the international environment and the state of Poland's public finances: Scenarios
147. Jak Komisja Europejska i kraje europejskie walczą z oszustwami VAT / How the European Commission and European countries fight VAT fraud
148. Kapitalizm oligarchiczny w Rosji: stagnacyjny ale stabilny / Russia's Crony Capitalism: Stagnant But Stable
149. Znaczenie imigracji zarobkowej dla gospodarki Polski / The Influence of Economic Migration on the Polish Economy
150. Więcej za mniej: jaki system podatkowy dla Polski / More for less: What tax system for Poland?
151. The Stupendous US Record Gets Suppressed / Zdumiewające karty amerykańskiej historii pozostają w ukryciu
153. Will Ukraine Be Able to Establish Real Property Rights? / Czy Ukraina będzie w stanie wprowadzić rzeczywiste prawa własności?
154. Thinking about pension systems for the 21st century: A few remarks based on the Polish example / Rozważania o systemie emerytalnym w XXI wieku: Kilka uwag na podstawie polskiego systemu
156. What's next for healthcare in Poland: diagnosis and prognosis / Co dalej z ochroną zdrowia w Polsce – stan i perspektywy
157. Is a Fiscal Policy Council needed in Poland? / Czy Rada Polityki Fiskalnej jest potrzebna Polsce?
158. Is Non-State Money Possible? / Czy pieniądź niepaństwowy jest możliwy?
159. Why do we need self-employed persons? Some economic reflections, mainly tax related ones / Po co nam samozatrudnieni? Refleksje ekonomiczne, głównie podatkowe
160. Financing for the Polish economy: prospects and threats / Finansowanie polskiej gospodarki: perspektywy i zagrożenia
161. Turning away from globalization? Trade wars and the rules of competition in global trade: Implications for the EU / Czy odwrót od globalizacji? Wojny handlowe oraz zasady konkurencji w światowym handlu. Implikacje dla UE
162. The European Union: State of play and prospects / Unia Europejska: stan i perspektywy
163. Estonian corporate tax: Lessons for Poland / Estoński CIT – lekcje dla Polski
164. Is a bubble inflating on Poland's housing market? / Czy na polskim rynku mieszkaniowym narasta bańka cenowa?
165. Is the economy doomed to a long recession? / Czy gospodarka jest skazana na długą recesję?
166. Why We Still Need Free Trade and Globalization / Dlaczego wciąż potrzebujemy wolnego handlu i globalizacji
167. The retirement age and the pension system, the labor market and the economy / Wiek emerytalny a system emerytalny, rynek pracy i gospodarka
168. Problems at Poland's banks are threatening the economy / Problemy banków zagrażają rozwojowi polskiej gospodarki
169. An outline of needed reforms for the healthcare system: What has the COVID-19 crisis changed? / Kierunki niezbędnych reform w ochronie zdrowia. Co zmienia kryzys wywołany pandemią Covid-19?
170. The Polish Deal: The economic consequences of the proposed new tax system / Polski Ład: Gospodarcze skutki proponowanych zmian w systemie podatkowym
171. Tax Challenges and Opportunities of the Growing Digital Economy / Wyzwania i możliwości podatkowe rozwijającej się gospodarki cyfrowej
172. The growing public debt and the associated risks / Rosnące zadłużenie państw i jego ryzyka
173. The role of crowdfunding in investment project financing in Poland / Miejsce crowdfundingu w finansowaniu projektów inwestycyjnych w Polsce
174. How to overcome the energy crisis in Poland? / Jak pokonać kryzys energetyczny w Polsce?
175. The Fate of Flat Tax in EU countries / Losy podatku liniowego w krajach członkowskich Unii Europejskiej
176. The Polish Economy 2023 and Beyond: How to Mend Home Loans / Polska gospodarka 2023 i dalej: Jak naprawić kredyt mieszkaniowy
177. The Just Energy Transition from the Perspective of Cities and Regions – the experience of Poland and other European Union countries ? Sprawiedliwa transformacja energetyczna z perspektywy miast i regionów – doświadczenia Polski i innych państw Unii Europejskiej
178. Immigration and the Labour Market in Poland / Imigracja a rynek pracy w Polsce
179. Economic Scenarios for Poland / Scenariusze gospodarcze dla Polski