

Deliberationes tudományos folyóirat

15. évfolyam Különszám 2022/1, 5–14. oldal

Kézirat beérkezése: 2022.09.15.

Kézirat befogadása: 2023.04.30.

[DOI: 10.54230/Delib.2022.K.SZ.5](https://doi.org/10.54230/Delib.2022.K.SZ.5)

Deliberationes Scientific Journal

Vol.15; Spec. Ed.No. 1/2022, pages: 5-14

Paper submitted: 15th September 2022

Paper accepted: 30th April 2023

[DOI: 10.54230/Delib.2022.K.SZ.5](https://doi.org/10.54230/Delib.2022.K.SZ.5)

VÁSÁROLJ MOST, FIZESS KÉSŐBB!

Fintech innováció a halasztott fizetés igénybevételére

Aradszky Péter, Kubik Anikó
Gál Ferenc Egyetem, Gazdasági Kar

Absztrakt

Csábító gondolat a kvázi „ingyen” vásárlás, ha ráérünk később fizetni. Ezt a lehetőséget kínálják nekünk egy néhány éve terjedőben lévő, elsősorban internetes vásárlást lehetővé tevő alkalmazások, és az ezeket működtető vállalkozások.

Tanulmányunkban a BNPL általános bemutatását követően az egyik legnagyobb BNPL szolgáltató, a Klarna példáján keresztül tekintünk be a szolgáltatás gyakorlati működésébe, majd utánanézzünk a magyarországi piacon megjelent első BNPL fecs-kéknek és az általuk kínált szolgáltatásoknak.

Kulcsszavak: fintech innováció, BNPL, Klarna, halasztott fizetés

BUY NOW, PAY LATER!

Fintech innovation for the use of deferred payment

Péter Aradszky, Anikó Kubik
Faculty of Economy, Gál Ferenc University

Abstract

It is tempting to buy for free, to pay later for our purchase. Online purchase applications – and the corporations behind them – give us the option of deferred payment. These apps started spreading few years ago.

After presenting a general overview of buy-now-pay-later (BNPL), our research will review the functionalities of the largest BNPL: Klarna. Finally, we will present the services of the first BNPLs in Hungary.

Keywords: fintech innovation, BNPL, Klarna, deferred payment

A BNPL ÁLTALÁNOS ISMERTETÉSE

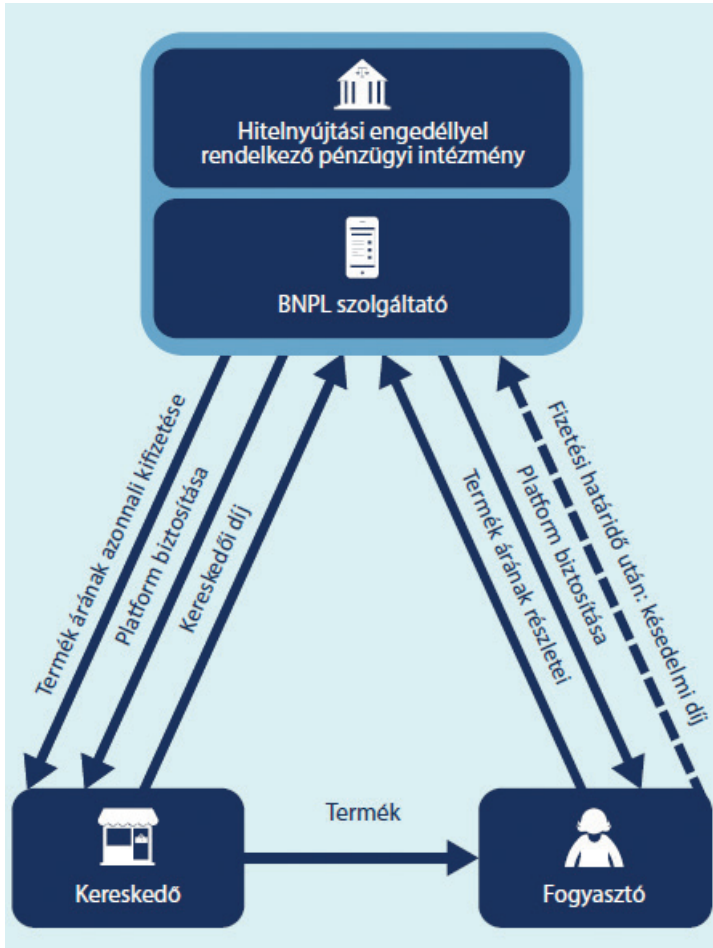
Az emberiség nagy volumenű fejlődése során kétségtelenül az egyik legnagyobb mértékű előrelépést a technológia területén tapasztalhattuk. A lakosságot érintő pénzügyi innovációk célja a fogyasztók pénzügyeinek egyszerűbb kezelése illetve nagyfokú digitalizálása.

A fintech hitelezésben az elmúlt években befutott egy innovatív hiteltermék. A termék neve angolul „buy now, pay later” (röviden BNPL), a kifejezés lefordítva annyit jelent, hogy „vásárolj most, fizess később”. A név láttán elsőre azt gondolhatjuk, hogy nem is olyan nagy újítás mindez, hiszen a hitelkártya is hasonló célt szolgál, azonban lényeges különbségek vannak a két termék között. A szolgáltatást nyújtó vállalatok többféle logika mentén alkalmazzák ezt az innovációt. Találkozhatunk olyan vállalatokkal, akik pénzügyi intézményeket segítenek bevezetni a BNPL világába illetve akad olyan is, amikor vállalkozásoknak biztosítanak részletfizetési lehetőséget. Leggyakrabban az utóbb említett megoldást alkalmazzák, mindezért erre fogunk nagyobb hangsúlyt fektetni.

A BNPL szolgáltatás igazából lehetővé teszi az ügyfelek számára a halasztott, továbbá a részletfizetés esélyét. Tulajdonképpen az alkalmazása nagymértékben megegyezik a hitelkártya használatával, lényeges különbség azonban hogy e szolgáltatás igénybevételéhez nincs szükség hitelkártyára. Azonban a szolgáltatásra regisztrált ügyfelek a megvásárolt termék értékét meghatározott részletekben vagy egy összegben is visszafizethetik. Fintech szolgáltatóként eltérő lehet, hogy mennyi időt adnak a visszafizetésre. Ráadásul, ha mindezt határidőn belül megteszik, nem kerül felszámításra kamat, így voltaképpen csakis a megvásárolt árucikk értékét kell visszafizetni. Abban az esetben, ha nem kerül kifizetésre a teljes összeg a meghatározott ideig, késedelmi díjat kell fizetni a fennálló összegre. Az ügyfeleknek módjukban áll akár egészen alacsony részletekben meghatározni a fizetendő értékeket. Ilyen esetekben értelemszerűen a visszafizetésre adott időszak is növekszik, viszont ekkor már a kamatmentes lehetőség nem áll rendelkezésre. A kamatláb nagyságát annak megfelelően határozzák meg mennyire hitelképes az adós. A szolgáltatást jelenleg kétféle módon tudják igénybe venni a vásárlók. Az egyik lehetséges opció, hogy a fintech vállalat platformján választják ki a terméket, vagy pedig olyan webáruházban vásárolnak ahol elérhető ez a konstrukció (Görög, 2021). A folyamat gyorsaságát az teszi lehetővé, hogy nagyon kevés információt vizsgálnak meg az ügyféllel kapcsolatban. Egyes esetekben megvizsgálják az adós bankszámla adatait, míg máshol csak a személyes adatok megadására van szükség (Palkó, 2022). A BNPL ügyleteknek nem csak két szereplőjük van. Minden esetben három résztvevője van a folyamatnak, méghozzá a fogyasztó, a kereskedő illetve a BNPL szolgáltató. A BNPL vállalatok megállapodást kötnek különféle webáruházakkal. A szolgáltatók az egyezséggel biztosítanak az üzletnek egy már említett platformot, amin az ügyfelek igénybe tudják venni a részletfizetés lehetőségét. Mindemellett garantálják, hogy ha a fogyasztó él a „buy now, pay later” opcióval,

a kiválasztott termék árát azonnal kiegyenlítik az áruházzal. A továbbiakban pedig a fogyasztó a termék árának a részleteit a szolgáltatónak törleszti.

1. ábra: A BNPL szolgáltatás működési modellje



Forrás: MNB Fintech és digitalizációs jelentés 2022.

Az MNB ábrája nagyon jól szemlélteti, hogyan is zajlik a folyamat a három szereplő között. Láthatjuk, hogy a szolgáltatás elérése érdekében a kereskedőnek díjat kell fizetnie a BNPL vállalat számára. A díjak tulajdonképpen a kereskedő kosárértékének egy bizonyos százalékát jelentik.

KLARNA

A Klarna (teljes nevén Klarna Bank AB) egy svéd vállalat, amelyet 2005-ben Stockholmban alapított Sebastian Siemiatkowski és Niklas Adalberth kettőse. Azóta a cég csoporttá nőtte ki magát, mindez 2014-ben történt, amikor is felvásárolták a SOFORT-ot. A kezdetektől a cég fő törekvése volt, hogy a fogyasztók számára egyszerűbbé tegye az online vásárlást. Mindezt azzal próbálják elérni, hogy halasztott fizetési lehetőségeket biztosítsanak az ügyfelek részére. A Klarna megállapodásokat köt különféle üzletekkel, ahol az ügyfelek a BNPL megoldásukkal tudnak fizetni. A szolgáltatást az ügyfelek igen nagyhírű és népszerű áruházaknál is igénybe tudják venni, mint például a H&M, az Adidas, a Converse vagy akár a Dior.

A fogyasztók a vásárláskor több alternatíva közül választhatnak, ha a halasztott fizetés lehetőségét kívánják igénybe venni. Mindkét lehetőségnél a vásárlás első fele teljes mértékben megegyezik a már jól ismert internetes vásárlásokkal. Tehát az ügyfél kiválasztja a tetszőleges árucikket majd a fizetés funkcionál választhat a két alternatíva közül.

Az egyik opció a „Pay in 4” aminek a lényege, hogy a megvásárolt termék értékét négy egyenlő részletben fizetik ki. Az első részletnek a kifizetése a termék szállítása-kor esedékes, míg a fennmaradó három részlet pedig két hetenként kerül törlesztésre. Abban az esetben, ha határidőre visszafizetik az összeget, a Klarna nem számít fel kamatot. Ettől eltérve viszont 10 nap késedelem után akár 7\$ késedelmi díjat is felszámolhatnak, ám ez a díj nem haladhatja meg a vásárolt termék értékének a 25%-át (Klarna, 2023).

A másik opció, amivel szolgál a Klarna a „Pay in 30 days”. Az ügyfél leadja a rendelését egy olyan üzletnél, amely partneri kapcsolatban áll a Klarna-val. Miután a vásárlás megtörtént és az áruház visszaigazolta a rendelést a Klarna egy digitális számlát állít ki az ügyfél részére, amely 30 napon belül esedékes. A 30 napon belül az árucikk értéke akár bankkártyával vagy akár hitelkártyával kiegyenlíthető. Amennyiben a kiegyenlítés megtörtént nem kerül felszámításra kamat. A szolgáltatás különlegessége, hogy a fogyasztónak lehetősége van ingyen visszaküldeni a terméket, ha az nem felelt meg az elvárásainak. Így tulajdonképpen az ügyfél „pénztárcájában” semmilyen pénzmozgás nem történik (Klarna, 2023).

A szolgáltató az említett halasztott fizetési módokhoz megalkotta a saját plasztik kártyáját is. A kártyát a VISA bocsájta ki, így a VISA-t elfogadó üzletekben a Klarna kártyáit is tudják alkalmazni az ügyfelek. Mind fizikálisan mind pedig virtuálisan is a fogyasztók rendelkezésére áll. A kártyának természetesen van havi díja, ami közel 5\$-ra tehető (Klarna, 2023).

A BNPL szolgáltatáson kívül applikációt is kifejlesztett a Klarna az ügyfeleinek. Ezen az applikáción keresztül böngészhetik az áruházak kínálatait vagy akár vásárlásokat is hajthatnak végre a fogyasztók. Emellett vannak még plusz funkciói is, mint például a vállalaton keresztül történt költekezések figyelemmel követése.

Mára már a Klarna 45 országban van jelen. Ügyfelek tekintetében pedig 150 millió aktív vásárlója van a vállalatnak, mindebből csak az Amerikai Egyesült Államokban 20 millióan alkalmazzák a szolgáltatást (Klarna, 2023). Ezekből az adatokból arra asszociálunk, hogy a külföldi fogyasztók igenis nyitottak a fintech cégek innovációira és nem félnek alkalmazni akár egy ilyen halasztott fizetési lehetőséget is. A Klarna alaposabb megismerését követően egyértelműen ki merjük jelenteni, hogy a vállalat elsősorban a fiatal korosztályt kívánja megcélozni. Az Y és a Z generációk vitathatatlanul a legdigitalizáltabb nemzedékek, így attól sem zárkóznak el, hogy a pénzügyeket is digitálisan kezeljék. Ráadásul a Klarna arculata kétségtelenül a mai generációk stílusát és életszínvonalát tükrözi.

BNPL SZOLGÁLTATÁSOK MAGYARORSZÁGON

Hazánkban a „vásárolj most, fizess később” szolgáltatást kínáló vállalatok 2022-ben jelentek meg a piacon, két BNPL vállalat vezette be Magyarországra a szolgáltatást. Az egyik szolgáltatót InstaCash míg a másikat IzzyPay néven ismerhettük meg. A két fintech cég különböző módon alkalmazza az említett innovációt. Az Erste Bank az első magyarországi fiókhálózattal rendelkező pénzintézet, amely felvette a szolgáltatásai közé a BNPL-t, ezzel felvéve a versenyt a fintech cégekkel. A továbbiakban a hazánkban jelenlévő BNPL vállalatok megismerése érdekében az InstaCash és az IzzyPay konstrukcióját fogjuk bővebben bemutatni.

INSTACASH

Az InstaCash Kft. nevű vállalkozás már jó néhány éve megalakult Magyarországon. A vállalat létrejöttékor a fő tevékenységük első sorban a hitelközvetítés volt.

Az általuk kifejlesztett BNPL konstrukció kissé eltér a megszokott szolgáltatástól. Ők nem csak webshopoknak teszik elérhetővé a halasztott fizetés lehetőségét, hanem a pénzügyi intézményeknek is segítenének bevezetni a BNPL-t a szolgáltatásaik közé. Mindezt azzal kívánják megtenni, hogy egy már megalkotott white label platformot bocsájtanak a partnereik rendelkezésére. A felület biztosítja a „vásárolj most, fizess később” igénybe vételétől a visszafizetésig a lehető összes lépést. A szolgáltatás tulajdonképpen megkönnyíti a partnerek dolgát azzal, hogy nem kell nekik kifejleszteniük egy újabb platformot. Továbbá különlegessége, hogy a bankok illetve kereskedők akár néhány hét során kiadhatják a BNPL megoldásukat. Természetesen a felületet az ügyfelek a saját arculatukra szabhatják, erre utal a white label kifejezés is (Bátorfi, 2022). A portálnak mind a kereskedők mind pedig a bankok számára van több beépített funkciója, ilyen például a scoring illetve adminisztrációs portál. A scoring funkció lényegében magában foglalja a legtöbb kockázattal összefüggő tényezőt. A folyamat során pontokat rendelnek az igénybevevőkhöz továbbá a pontok alapján döntést is hoz a scoring funkció (InstaCash, 2023). A BNPL iránt érdeklődő kereskedők számára az InstaCash megoldása ígéretes lehet. Mindez abból adódik, hogy a kereskedőkre

általánosságban nem jellemző, hogy rendelkeznének ügyfélminősítő rendszerrel. Ennek hiányában, ha a BNPL konstrukciót szeretnék alkalmazni, ki kellene fejleszteniük a saját adósminősítő rendszerüket. Ebből a szempontból nézve egyértelműen kedvezőbb számukra az InstaCash által kínált rendszer (Palkó, 2022).

Az InstaCash céljai között egyértelműen szerepel, hogy elősegítse a vállalatok illetve a pénzügyi intézmények számára a „vásárolj most, fizess később” megoldás megismerését és alkalmazását. Mindemellett azonban fontos szerepet játszott a rendszerük kifejlesztésében az is, hogy a hiteligénylést az ügyfelek számára egy élvezhetőbb tevékenységgé tegyék. Az InstaCash ügyvezetője Bruzsa Géza szavai is egyértelműen alátámasztják az előbb leírtakat. A FinTechZone-nak adott interjújában többször is hangsúlyozza, hogy milyen fontosnak is tartják a hitelezési folyamat meggyorsítását továbbá egyszerűsítését. Ezen belül leginkább azt emeli ki, hogy mennyi dokumentummal és milyen sok idővel jár egy hitel elbírálása a hagyományos bankoknál. A BNPL megoldásukkal ők mindezt szeretnék megreformálni és akár már kevesebb, mint 10 perc alatt elérhetővé tennék a hiteleket. Mindemellett a folyamat átláthatóságán is változtatnának (FinTechZone, 2022).

IZZYPAY

Az IzzyPay 2022 őszén alakult meg, magyar alapítók által. A fintech cég Magyarország első BNPL szolgáltatójaként hirdeti magát. Pénzügyi intézménynek definiálják magukat, még pontosabban pedig factoring cégnek tekinthetőek. A céljuk nekik is egyértelműen a hitelezéssel kapcsolatos felhasználói élmények javítása.

Az IzzyPay partneri kapcsolatba lép webshopokkal, ahol a fogyasztók az együttműködést követően a halasztott fizetés lehetőségével is élhetnek. Az ügyfelek számára a szolgáltatás tulajdonképpen négy lépésből elvégezhető. Az első lépés teljesen meg egyezik a már jól megszokott online vásárlásokkal, méghozzá a kiválasztott terméket a kosárba helyezi a vásárló. Majd a fizetési felületen kiválasztja az IzzyPay BNPL lehetőségét. A termék megrendelését követően pedig 14 napja van a vásárlónak arra, hogy kiegyenlítse az IzzyPay felé az összeget. Természetesen a vásárlás pillanatában a szolgáltató kifizeti az áruháznak a termék értékét, így ezzel átvállalva a nem fizetés kockázatát is. Az ügyfél számára megadatik egy olyan lehetőség, hogy ha 14 napon belül nem tudja kifizetni a végösszeget, akkor mindössze 990 Ft fejében meghosszabbíthatja a határidőt. Abban az esetben, ha az ügyfélnek még sem felel meg a megrendelt árucikk, nehézségek nélkül a megadott idő intervallumon belül visszaküldheti azt. A szolgáltatásnak nagy előnye még, hogy a vásárlások folyamán az ügyfeleknek nem kell megadniuk előre a kártyaikat adatait. Mindez pedig sokak számára ígéretes lehet, hiszen még manapság is vannak olyan emberek, akik online vásárlások alkalmával idegenkednek attól, hogy meg kell adniuk az adataikat (FinTechZone, 2022).

A fogyasztóktól eltekintve a BNPL felé érdeklődő kereskedők számára is egy jó lehetőség lehet az IzzyPay-el való együttműködés. Nemzetközi adatokból kiderül, hogy

az internetes vásárlások folyamán a vevők 90%-ka nem fejezi be a folyamatot, azaz nem vásárolja meg a kiválasztott terméket. Az IzzyPay pedig ebben lát egy potenciális lehetőséget, amivel felkeltheti a webshopok érdeklődését. Madács Zsolt az IzzyPay Zrt. Igazgatóságának az elnöke szerint a szolgáltatásuk igénybe vételével akár 35-40%-kal növekedhet a kereskedők árbevétele. Mindezt számításaikból következtetik melyek arra utalnak, hogy átlagosan 45%-kal nőhet az áruházak vásárlói kosárértéke. Kalkulációjukat arra alapozzák, hogy az egyszerűbb visszaküldést illetve a késleltetett fizetés lehetőségét vonzóknak találják majd a vásárlók (FinTechZone, 2022).

A szolgáltató 2022-ben még csak tárgyalásokat végzett magyarországi weboldalakkal, tehát nem igazán volt még elérhető az vásárlók számára a szolgáltatás. Azonban mára már akár hatezer webáruház élhet az IzzyPay kínálta szolgáltatással. Mindezt annak köszönhető, hogy a fintech cég együttműködési megállapodást kötött a Shoprenter webáruház készítő vállalattal. Ennek köszönhetően 2023. március 15.-től a Shoprenter webáruházakba lesz beépítve az IzzyPay szolgáltatása. Tehát a megállapodás lényege tulajdonképpen, hogy a Shoprenter szolgáltatásán keresztül az áruházak könnyedén hozzá juthatnak az IzzyPay kínálta lehetőséghez (DigitalHungary, 2023).

BUY NOW, PAY LATER SZOLGÁLTATÁS ELŐNYI ÉS HÁTRÁNYAI

A „buy now, pay later” tagadhatatlanul praktikus megoldást jelenthet a vásárlók számára. Egyértelműen kijelenthető, hogy a szolgáltatás segítségével, jóval több, akár nagyobb értékű terméket tudnak vásárolni a fogyasztók. Mindezt köszönhető annak, hogy egyes konstrukciók esetében akár kisebb összegű törlesztő részletekkel fizethet a vásárló. Ráadásul bizonyos esetekben a fogyasztó jövedelméhez igazíthatják a fizetendő összeg mértékét, ezzel garantálva a biztos visszafizetést. Természetesen ennek ellenére is fenn állhat a nem fizetés kockázata. Ugyanakkor a részletfizetés lehetősége akár impulzív vásárlásokba is torkollhat. A BNPL segítségével a vásárlók olyan nagy összegű árucikkeket is megvásárolhatnak, amelyet a normál költségkeretük alapján nem engedhetnének meg. A szolgáltatás leginkább az Y és a Z generációk körében nevezhető igen népszerűnek. Leginkább a Z generáció egyénei között azonban lehetnek olyanok, akik nem rendelkeznek, még állandó munkahellyel ebből kifolyólag rendszeres megtakarításuk sincs. Számukra alkalmas lehet a BNPL megoldás, hiszen a banki hitelekhez az említett tényezők miatt nem férhetnek hozzá. Habár az állandó jövedelem hiánya miatt a részletfizetésben is rejlik kockázat számukra. Mindenképpen ki szeretnénk emelni előnyként, hogy a BNPL-hez való hozzáférés egyszerű és gyorsnak nevezhető. Ezáltal a vásárlóknak nem kell napokat várni az elbírálásra illetve a folyósításra. Ráadásul az elbírálás során a szolgáltatók nem vesznek annyi tényezőt figyelembe, mint a bankok. Nyilvánvalóan ennek is megvan az árnyoldala. A könnyedebb elbírálás folyamán olyan ügyfelek is hozzájuthatnak a szolgáltatáshoz, akiknek az anyagi hátterük bizonytalan (Szabó, 2021). A „vásárolj most, fizess később” egyik legnagyobb hátránya a fogyasztókra nézve, a törvényi szabályozás hiányossága. A szolgáltatók felügyeletének és ellenőrzésének hiányában az ügyfelek nagy

kockázatnak vannak kitéve. Arra gondolunk ez alatt, hogy a fintech vállalatok kommunikációi megtevesztőek lehetnek. Továbbá az esetlegesen felmerülő kamatok nem minden esetben vannak megfelelően feltüntetve a vásárlók számára.

A szolgáltatás kereskedőkre tett hatásai között többnyire pozitívumokat tudok említeni. A BNPL bemutatása során már említést tettünk arról, hogy a konstrukció segítségével a kereskedők növelhetik az árbevételüket. Habár a kosárérték 4-6%-áról a kereskedők lemondanak a szolgáltató javára. Mivel a fogyasztóknak nagyobb a hajlandóságuk a vásárlásokra így az átlagos kosárérték is magasabb. Ennek köszönhetően a kereskedők árucikkei nagyobb eséllyel és gyorsabban továbbadhatóak. A BNPL vállalatok illetve a kereskedők szolgáltatásával egyaránt megelégedett vásárlók nagyobb eséllyel térnek vissza ugyanahhoz a webshophoz. Ebből kifolyólag nőhet az áruház népszerűsége hosszú távon. Továbbá a kereskedő elkötelezett ügyfeleket szerzhet (Görög, 2021).

ÖSSZEFOGLALÁS

Kutatásunk fő célja az volt, hogy felfedjük a „vásárolj most, fizess később” konstrukció előnyeit és hátrányait. Ahogy már korábban említettük, a szolgáltatást igénybevevő vállalkozások összességében jól járhatnak a konstrukcióval, hiszen a közölt adatokból az szűrhető le, hogy hosszú távon növelhetik a vásárlói állományukat. Fogyasztói oldalra áttérve, ahogy már fentebb utaltunk rá, a pozitívumok mellett néhány negatívuma is van a szolgáltatásnak. Előnynek tekinthetjük az árucikkekhez való könnyedebb hozzáférést. A legnagyobb hátránya a szolgáltatásnak egyértelműen a szabályozások hiányossága.

Következtetésünk, hogy az egyértelműen fellendülésben lévő fintech innováció a hátrányai ellenére is, népszerűnek tekinthető. A szolgáltatás felvirágzása pedig az elkövetkezendő években is megfigyelhető lesz. Abban az esetben, ha a törvényi szabályozás szigorúbb lesz, odafigyelnek a fogyasztók védelmére, ezáltal biztonságosabbá válva a fogyasztók számára, még inkább kelendő szolgáltatássá alakulhat.

Véleményünk szerint igen fontosak a pénzügyeinket érintő szabályozások teljes megléte és szigorú betartatása. Így a BNPL esetében elbizonytalanító a hiányosabb szabályozás.

Kapcsolattartó szerző:
Aradszky Péter
Gál Ferenc Egyetem,
Gazdasági Kar
5600 Békéscsaba
Bajza u. 33
aradszky.peter@gfe.hu

Corresponding author:
Aradszky Péter
Faculty of Economy,
Gál Ferenc University
Bajza str. 33
5600 Békéscsaba
aradszky.peter@gfe.hu

Hivatkozás: Aradszky, P., & Kubik, A. (2022). Vásárolj most, fizess később! *Deliberationes*, 15(S1), 5-14.

IRODALOMJEGYZÉK

- Bátorfi, B. (2022, October 6). *Megkezdí magyarországi hódítását a legforróbb fintech trend.* Fintech. <https://fintech.hu/megkezdi-magyarorszag-i-hoditasat-a-legforrobb-fintech-trend/>
- Bereczki, E. (2018). *Pénzügyi szolgáltatás közvetítói alapismeretek.* MNB.
- Farkas, R. (2023). *Az IzzyPay segítségével bővíülhetnek a Shoprenter online áruházai.* DigitalHungary. <https://www.digitalhungary.hu/e-kereskedelem/Az-IzzyPay-segitsegevel-bovulhetnek-a-Shoprenter-online-aruhazai/19664/>
- Német, M. (2022, September 5). *Az Instacash segíti a hazai bankokat az azonnali digitális részletfizetés, a BNPL bevezetésében.* FinTechZone. <https://fintechzone.hu/az-instacash-segiti-a-hazai-bankokat-az-azonnali-digitalis-reszletfizetes-a-bnpl-bevezeteseben/>
- FinTechZone. (2022, September 14). *Itt az IzzyPay! Magyarország első lakossági BNPL (Vásárolj most, fizess később) szolgáltatása.* <https://fintechzone.hu/itt-az-izzy-pay-magyarorszag-elso-bnpl-vasarolj-most-fizess-kesobb-lakossagi-szolgaltoja/>
- Gyöngyösi, B. (2022, August 23). *Vidd az árut, fizess később: itthon is új távlatokat nyit a halasztott fizetés.* VG. <https://www.vg.hu/cegvilag/2022/08/vidd-az-arut-fizess-kesobb-itthon-is-uj-tavlatokat-nyit-a-halasztott-fizetes>
- Görög, Sz. (2021, April 3). *A Buy-Now-Pay-Later modell- I. rész: vásárolj most, fizess később.* FinTech. https://fintech.hu/a-buy-now-pay-later-modell-i-resz-vasarolj-most-fizess-kesobb/?_gl=1*1mby3r6*_ga*MTY3ODQ2Nzc3Mi4xNjc4NTQzMzQ3*_up*MQ..
- Pénzcentrum. (2023, March 24). *Súlyos tízezreket húzhatsz le a bankodról, ha így vásárolsz: legális, mégis kevesen élnek vele.* <https://www.penzcentrum.hu/hitel/20230324/sulyos-penzeket-huzhatsz-le-a-bankodrol-ha-igy-vasarolysz-dobbenet-milyen-keves-magyar-el-vele-1135365>
- InstaCash. (n.d.). *White label Buy Now Pay Later solution.* <https://instacash.co/>
- Klarna. (n.d.). *Klarna Pay Later in 4 Agreement.* https://cdn.klarna.com/1.0/shared/content/legal/terms/0/en_us/sliceitinx
- Klarna. (n.d.). *Klarna Pay Later in 30 Days Terms.* https://cdn.klarna.com/1.0/shared/content/legal/terms/0/en_us/invoice
- Klarna. (n.d.) *The Klarna Card: Pay online, offline & abroad.* <https://www.klarna.com/us/klarna-card/>
- Magyar Nemzeti Bank/MNB. (2022). *Makroprudenciális jelentés. 12. Kiemelt téma: Az online hitelezési folyamatok pénzügyi stabilitási vetületei.* MNB.

- Magyar Nemzeti Bank/MNB. (2022). *Fintech és digitalizációs jelentés. 2. keretes írás: BUY NOW, PAY LATER: a klasszikus hitelkártya, áruhitel és szabad felhasználású hiteltermékek 21. századi versenytársa*. MNB.
- Nagy, J. (2021, December 18). *Az áruhitel és a fogyasztási hitelek tudnivalói*. InstaCash. <https://instacash.hu/aruhitel/>
- Nyeső, A. (2019). Felforgató innováció a pénzügyi piacokon- a FinTech és a BigTech jelenség. *Versenytekör*, 15(2), 14-24.
- Palkó, I. (2022, October 17). *Betört Magyarországra is a BNPL örület: három magyar cég, amely forradalmasíthatja a vásárlást*. Portfolio. <https://www.portfolio.hu/bank/20221017/betort-magyarorszagra-is-a-bnpl-orulet-harom-magyar-ceg-amely-forradalmasithatja-a-vasarlast-573313>
- Szabó, R. (2021, April 15). *A Buy- Now- Pay- Later modell - III. rész: Pszichológiai faktorok a BNPL sikeressége mögött*. Fintech. https://fintech.hu/a-buy-now-pay-later-modell-iii-resz-pszichologiai-faktorok-a-bnpl-sikeresege-mogott/?_gl=1*vql6xn*_ga*MTg2NjUyMTU0Ni4xNjc4NTQ0Mjg4*_up*MQ..