



## Buy Now Pay Later já entrou nos hábitos de consumo dos portugueses e pode ajudar na transição para um consumo mais sustentável

- Estudo FLOA x Kantar 2023 destaca que o Buy Now Pay Later (BNPL) já é utilizado por 71% dos portugueses
- Mais de metade dos utilizadores portugueses de BNPL (54%) mudariam de ponto de venda se este método de pagamento não estivesse disponível
- O BNPL é utilizado pelos portugueses como uma solução para fazer face acontecimentos inesperados (64%) e pode contribuir para um consumo mais sustentável (49%)

Lisboa, 17 de julho de 2024 – A [FLOA](#), filial do grupo BNP Paribas e líder no mercado francês em pagamentos fracionados, acaba de anunciar as conclusões do estudo anual sobre as tendências no setor dos pagamentos, levado a cabo em parceria com a [Kantar](#), que revelam que o mercado do BNPL tem vindo a crescer em toda a Europa, com quase 7 em cada 10 cidadãos europeus a utilizarem este método de pagamento (68%). O pagamento fracionado e o pagamento diferido são amplamente adotados como solução de pagamento e esperados pelos consumidores aquando do planeamento de uma compra.

### Portugueses valorizam o BNPL e utilizam-no com frequência

Ainda de acordo com as conclusões do estudo, 71% dos portugueses já utilizaram o BNPL no mercado nacional, **41% dos quais são utilizadores regulares**. Esta percentagem está alinhada com a tendência geral de utilização na Europa: 68% dos europeus utilizam o BNPL e 44% são utilizadores regulares.



Portugal é, atualmente, o segundo país europeu onde o BNPL é mais adotado, ficando apenas atrás da Alemanha, recorrendo ligeiramente mais aos pagamentos a prestações (59%) do que aos pagamentos diferidos (57%).

Além disso, **51% dos utilizadores nacionais fazem uma a três compras por ano recorrendo a estas soluções** (40% à escala europeia). 26% dos portugueses fazem oito compras ou mais (40% dos utilizadores europeus) por ano com soluções BNPL.

O estudo destaca o **uso crescente de BNPL para compras de eletrodomésticos (50%)**, que é a primeira categoria de produtos pagos com soluções BNPL em 2023. Os produtos tecnológicos estão em segundo lugar (44%) e as viagens (34%) em terceiro lugar.

O BNPL é utilizado pelos portugueses, em primeiro lugar, como uma solução para fazer face a acontecimentos inesperados (64%), mas é também uma forma de comprar produtos mais qualitativos ou sustentáveis (49%) ou de se agradar a si próprios (39%).

**Alexandre Carrera Lejeune, responsável da FLOA para a Península Ibérica**, declara que “os estudos realizados anualmente em conjunto com a Kantar desempenham um papel fundamental para conhecer a opinião dos portugueses sobre os diferentes meios de pagamento e, em particular, sobre o uso de soluções BNPL”.

“Os resultados mostram que, tanto online como nos pontos de venda físicos, a utilização de métodos de pagamento digitais está a aumentar, e o BNPL não é exceção. Devido à sua capacidade de proporcionar maior flexibilidade orçamental, esta solução está a ser adotada por um número crescente de portugueses”, acrescenta.

#### **O pagamento permanece no centro da experiência do cliente**

Prova da importância do BNPL na experiência do cliente é que **o tipo de método de pagamento disponível é o segundo critério mais importante para os consumidores na escolha de uma marca em Portugal (37%)**, a par da notoriedade da mesma. É também um fator valorizado na medida em que **mais de metade dos utilizadores portugueses de soluções BNPL (54%) mudaria de ponto de venda se este método de pagamento não lhe fosse disponibilizado**.

Online, os consumidores portugueses continuam a enfrentar algumas situações incómodas: a recusa de uma facilidade de pagamento (95%) e a necessidade de descarregar uma aplicação (90%) continuam a ser as mais incómodas e podem mesmo levá-los a desistir da mesma (56% e 57%, respetivamente).

Já em pontos de venda físicos, a recusa de uma facilidade de pagamento (93%) ou de um método de pagamento (92%) e a necessidade de comunicar informações pessoais (90%) são as mais incómodas e podem levá-los a abandonar o estabelecimento (mais de 40%).

Assim, o mercado nacional é exigente e procura simplicidade e soluções úteis. A experiência do cliente, especialmente no processo de pagamento, tem de ser perfeita, simples e segura. A solução BNPL deve, por conseguinte, ser tão simples como outras opções de pagamento.

#### **O BNPL é uma alavanca fundamental para um consumo mais sustentável**

Os portugueses são sensíveis à qualidade dos produtos que escolhem, dado que  $\frac{3}{4}$  dos portugueses (74%) estão dispostos a pagar mais por produtos de melhor qualidade ou mais sustentáveis.

Neste sentido, o BNPL pode ajudar no caminho para um consumo mais sustentável, uma vez que **49% dos utilizadores portugueses o consideram como uma forma de adquirir bens de maior qualidade ou mais responsáveis do ponto de vista ambiental**.

Além disso, mais de um terço (37%) sentir-se-ia encorajado a comprar em segunda mão se soluções de BNPL estivessem disponíveis facilmente para este tipo de compra.

O estudo "Payment Trends", realizado pela FLOA em parceria com a Kantar em 2023, envolveu mais de 4.000 inquiridos distribuídos geograficamente em França, Espanha, Bélgica, Itália, Portugal, Alemanha e Países Baixos.

Descarregar imagens [aqui](#).

### **Sobre a FLOA**

A FLOA desenvolve serviços financeiros inovadores de Buy Now Pay Later para consumidores e comerciantes. Com a experiência de cliente e a inovação tecnológica no centro da sua estratégia, a FLOA adapta-se, constantemente, aos novos hábitos de pagamento dos consumidores. Pioneiro no método de pagamento em 3 ou 4 prestações, a FLOA adquiriu uma experiência única em *data* e *scoring*. Esta experiência garante que todas as transações tenham o nível máximo de segurança e permite também oferecer processos de pagamento online e offline, diferenciadores pela fácil utilização. A FLOA já está disponível para mais de 4 milhões de clientes na Europa e mais de 15.000 comerciantes online e parceiros em pontos de venda. Como subsidiária do grupo BNP Paribas, a FLOA aproveita o seu ADN Fintech e a solidez financeira do seu principal acionista para se tornar um interveniente fundamental no setor Buy Now Pay Later na Europa. Para saber mais, aceda a: [www.floa.com](http://www.floa.com)

### **Assessoria de Imprensa**

Sofia Ferreira

[sofia.ferreira@the-square.co](mailto:sofia.ferreira@the-square.co)

+ 351 966 029 735