

Il Buy Now Pay Later vale il 9% dell'e-commerce in Italia. HeyLight soluzione di riferimento nel settore

In occasione del NetComm Forum 2025, Compass con HeyLight racconta il valore delle soluzioni evolute di BNPL per i merchant e i clienti

Milano, 14 aprile 2025 – La dilazione dei pagamenti accelera la trasformazione dei mercati retail, con una crescita trasversale a settori merceologici e fasce di popolazione. Nel 2024 prosegue la scalata del **Buy Now Pay Later** (BNPL), che registra un incremento del 45% delle transazioni su base annua e raggiunge un totale cumulato di 6,8 miliardi di euro¹, di cui 5,2 miliardi attraverso il canale online e 1,6 miliardi presso gli store fisici. Presente al NetComm Forum 2025 in qualità di **Gold Sponsor** e con uno stand dedicato, **HeyLight**, piattaforma internazionale di Buy Now Pay Later di Compass, racconta i risultati ottenuti e le strategie future in ambito BNPL.

Secondo l'ultima indagine dell'Osservatorio Compass-HeyLight dedicato al tema del BNPL, condotta su un panel di oltre 1.200 consumatori, il tasso di conoscenza di questa soluzione di pagamento a rate è pari al 74%, stabile rispetto ai 12 mesi precedenti. Ad aumentare significativamente è il **numero degli utilizzatori**, passati dal 9% al 19% in un anno. La dilazione di pagamento si conferma anche un **importante fattore di fidelizzazione**: 3 intervistati su 4 dichiarano che se un negozio fisico oppure on-line offrisse la possibilità di dilazionare in più rate mensili il pagamento di un acquisto, ciò sarebbe certamente un incentivo per **tornare ad acquistare**. Indicazione che sale al **94% tra chi ha già utilizzato soluzioni di BNPL**. Uno degli aspetti più rilevanti per i merchant è che il BNPL diventa per un 60% degli utilizzatori un "facilitatore" per **accedere a prodotti di fascia premium**. Il 38% di chi ha usufruito del servizio dichiara inoltre che, in assenza della possibilità di dilazionare il pagamento, **avrebbe rinunciato o rimandato l'acquisto**, mentre un ulteriore 18% avrebbe optato per un acquisto con un ticket più basso. Solo il 44% avrebbe confermato l'acquisto alle stesse condizioni.

Nella plenaria pomeridiana del 15 aprile Luigi Pace, Direttore Centrale Marketing e Financial Partnership di Compass, parteciperà alla tavola rotonda dedicata alle strategie di customer engagement per vincere nei mercati digitali e omnichannel del fashion e del beauty. Il workshop "*Da zero a hero con il BNPL: le frontiere dei pagamenti con HeyLight*" a cura di Luca Lambertini, E-Commerce Director Italy HeyLight, illustrerà invece esempi concreti di brand che hanno adottato le soluzioni HeyLight, evidenziando i vantaggi ottenuti nell'offrire ai propri clienti la possibilità di dilazionare gli acquisti.

HeyLight è oggi disponibile su 2.000 siti di e-commerce e in 35.000 punti vendita in Italia, a cui si aggiungono oltre 1.250 accordi commerciali in Svizzera. Il modello vincente di HeyLight nel BNPL fa leva anche sulle distintive competenze di risk management sviluppate da Compass in oltre 60 anni di attività nel credito alle famiglie. Questo permette di offrire ai merchant il più ampio range di copertura dei bisogni dei clienti con rateazioni di importi fino a €5.000 in 24 mesi, con addebito su carta di pagamento e su conto corrente.

*"La convergenza delle soluzioni di credito e di pagamento continua a esprimere un grande potenziale di innovazione per i mercati retail. Garantire opzioni differenti e all'avanguardia, in cassa o al check-out è infatti un fattore determinante nell'esperienza di acquisto - commenta **Luigi Pace**. Grazie alle nostre soluzioni di credito, recentemente ampliate anche su base internazionale con il marchio HeyLight, continuiamo a integrare la spinta propulsiva del Buy Now Pay Later con le competenze maturate in oltre 60 anni di esperienza nel credito al consumo. Con soluzioni di dilazione di*

¹ Fonte: Osservatorio Innovative Payments – School of Management del Politecnico di Milano

pagamento e di finanziamento digitale, a cui si aggiunge la tecnologia a distanza pay-by-link continuiamo ad essere un partner di riferimento dei merchant che vogliono offrire ai propri clienti la più ampia gamma di opportunità per pagare un po' per volta, on-line e in-store”.

Compass Banca

Compass Banca S.p.A. è la società di credito al consumo del Gruppo Mediobanca. Tra le prime società di credito al consumo operanti in Italia, ha sede direzionale in Milano, conta oggi oltre 3 milioni di clienti attivi e 16,6 miliardi di crediti in essere ed opera attraverso 331 punti vendita a marchio proprietario presenti su tutto il territorio nazionale. La società può anche contare su oltre 500 accordi distributivi con banche, assicurazioni, reti agenziali, aziende di telecomunicazioni e della grande distribuzione specializzata; in più ha rapporti di affiliazione con oltre 66.000 esercizi commerciali.

Per ulteriori informazioni:

Media Relations Gruppo Mediobanca

media.relations@mediobanca.com

tel. 02 8829 1