

اشترى اليوم وادفع غداً



2024
أبريل

amaz*

المقدمة

تُعرف عملية نشاط الدفع الآجل (اشترى اليوم وادفع غدا) بأنها عملية تمويل العميل لشراء السلع أو الخدمات من المتاجر بلا كفلة أجل مستحقة على العميل من قبل الشركة المساهمة المرخصة من قبل البنك المركزي لمزاولة النشاط.

سعودياً أوجد هذا النوع من الخدمات فرص متعددة ومنها على سبيل المثال للباحثين عن العمل، حيث بلغ إجمالي عدد الموظفين في شركات الدفع الآجل 9 موظفين (78% سعوديين 22% غير السعوديين)، في العام 2020؛ ارتفع إلى 178 موظف في العام 2022 (91% سعوديين 9% غير السعوديين)، شكل الذكور 52% بينما الإناث 48%.

كما قدمت خدمات للتجار والمستهلكين وذلك بالنظر إلى إجمالي قيمة السلع المباعة عبر خدمة الدفع الآجل فقد بلغت 14 مليون ريال العام 2020 لترتفع إلى 8.7 مليار ريال العام 2022.

فريق العمل

المحتويات

الظهور عالميًا

ما هي الخدمة

مؤشرات عالمية

أرباح تطبيقات

آلية العمل

الظهور سعوديًّا

أفضل الشركات العالمية

الشركات المقدمة للخدمة

آليات تمويل الخدمة

مؤشرات سعودية

قيمة معاملات
اشترى اليوم
وادفع لاحقاً

نمو مدفوعات
التجارة
الإلكترونية
عالمياً

حصة الدول عالمياً

استخدامات الأجيال للخدمة

اشتراطات وقواعد البنك المركزي السعودي

أسباب تفضيل الخدمة

أعلى المستلزمات شراء

سلوك المستخدمين

إيجابيات وسلبيات الخدمة



مؤشرات عالمية

500B

قيمة سوق الخدمة

360M

مستخدم للخدمة



السويد تمتلك أكبر حصة في سوق

الملابس أكثر عمليات الشراء انتشاراً

لدى شركة Klarna ما يقرب من 150 مليون مستخدم نشط

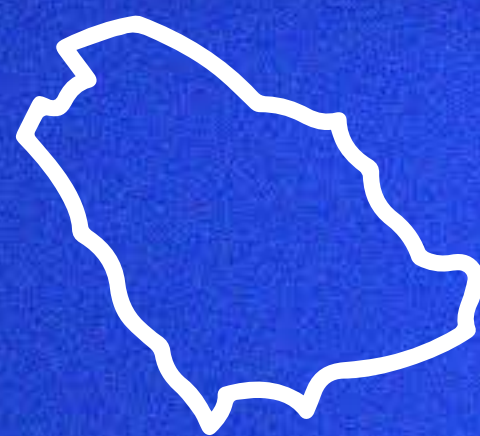
مستخدم بحلول العام 2027

900M

من الأشخاص جربوا خدمته اشترى اليوم، ادفع لاحقاً

60%

1.7 ألف ريال 2022 متوسط قيمة السلع في السعودية



8.7 مليار ريال 2022 قيمة المعاملات السعودية

12 مليار دولار

قيمة المعاملات 2023 في الشرق الأوسط

2024
أبريل

amaz*

اشترى اليوم
وادفع غداً

نشاط الدفع الآجل
(اشتري اليوم وادفع غداً)
عملية تمويل العميل
لشراء السلع أو الخدمات
من المتاجر.

ماهي الخدقة

يتلقى البائع قيمة
المبلغ كاملاً من
مزود الخدمة
مطروحاً منه
العمولة والتي تبلغ
في الغالب من
2% إلى 8% من
سعر الطلب

تعمل هذه
التطبيقات عادةً
عبر السماح
للمستهلكين
بتسديد قيمة
مشترياتهم على
ثلاثة أو أربعة
أقساط

برنامج تمويل
قصير الأجل
يحفز المتسوقين
على شراء السلع
على عدة أقساط
خلال فترة زمنية
محددة وبدون
فوائد

يقدم طول
الدفع على أقساط
فيما بعد ودون
فوائد

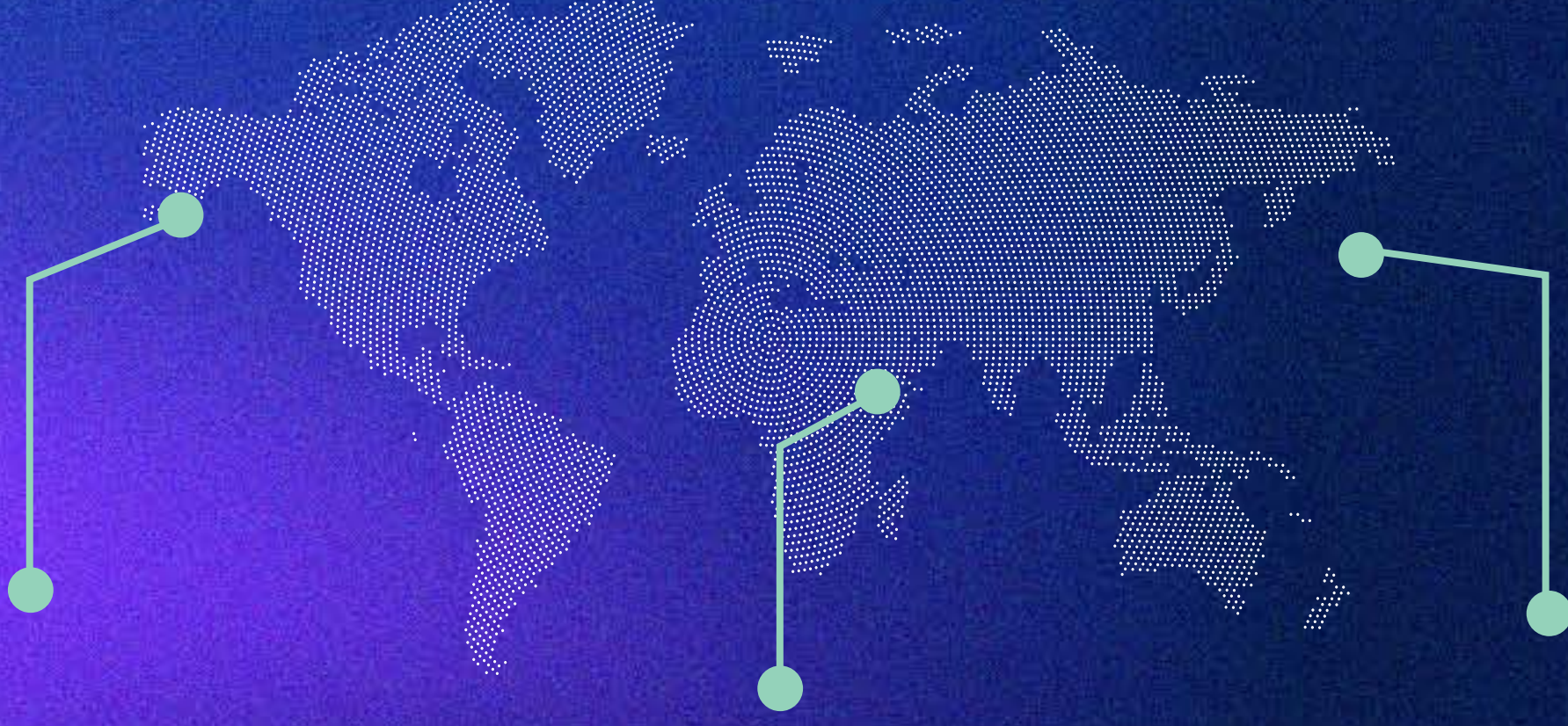
يُسمح لهم
بشراء المنتج
دون الحاجة
لدفع المبلغ
كاملاً

انتشرت منذ
العام
2019 مع تغير
عادات الإنفاق
الاستهلاكي

الفرق بين بطاقات الائتمان ومفهوم اشتري الان وادفع لاحقاً

سعر الفائدة المفروضة، حيث تتقاضى بطاقات الائتمان نسبة
مئوية سنوية في حدود 30% أو أكثر. بينما لا تتقاضى خدمات
اشتري الان وادفع لاحقاً أي فائدة، ولكنها قد تفرض رسوماً
متأخرة أو رسوماً أخرى إذا لم يتم السداد في الوقت المحدد

الظهور عالميًا



طورت شركات التكنولوجيا المالية في أوائل القرن الحادي والعشرين أنظمة سمحت بدمج الإقراض بالتقسيط لتدفق الدفع للمتاجر عبر الإنترنت

سمح النظام لمستهلك بالحصول على رصيد فوري في نقطة البيع ودفع ثمن الشراء لاحقًا، بناءً على جدول زمني متفق عليه

يعود أول شكل من أشكال BNPL إلى القرن التاسع عشر، عندما ظهرت خطط التقسيط كوسيلة للمستهلكين لشراء السلع

الظهور سعوديًا

يتراوح متوسط العمولة على التاجر الذي تتقاضاه شركات "اشتري الآن وادفع لاحقًا" المحلية ما بين 5-13% وذلك بحسب المخاطر والفئة



بدأت مع تطور القطاع المالي في السعودية من خلال التقنية المالية "الفنتك"

ظهرت وسائل دفع متنوعة أسهمت في تقليل التعاملات النقدية وزيادة الطلب على المنتجات، ومضاعفة حجم المبيعات منها خدمات الدفع بالتقسيط أو ما يعرف بقطاع "اشتري الآن وادفع لاحقًا"

آلية العمل

تتبع هذه التطبيقات نماذج متعددة ولكنها تشترك في أمر واحد فحين يستخدم المستهلك التطبيق لتسديد الدفعات، يدفع التطبيق معظم التكلفة سلفاً للتاجر ثم يعود المستهلك لتسديد الأقساط.

لأن الشركات لا تتقاضى عادة فوائد، تلجأ إلى مجموعة متنوعة من مصادر الإيرادات، ومنها:

أرباح التطبيقات



فرض بعضها رسوم على المستهلكين

فرض رسوم على تجار التجزئة



تقديم نماذج اشتراكات للحصول على قنوات إضافية للدخل

الإعلانات



نماذج اشتراكات لإنشاء المزيد من القنوات لتحقيق الإيرادات

فرض رسوم تأخير على المستهلكين



أطلقت بعضها خدمات الخصم الفوري

شراكات مع مؤسسات ناشطة في قطاع السياحة والسفر



البيئة تمويل الخدمة



الشركات المقدمة للخدمة



tamara

تأسست 2020

شعارها "اشترِ الآن وادفع بعدين"

أول شركة سعودية مليارية ناشئة في قطاع التقنية المالية

حاصلة على تقييم 3.75 مليار ريال عن طريق استثمار من الفئة "ج" بقيمة 1.3 مليار ريال

توفر لعملائها إمكانية الدفع على 3 أقساط أو الدفع الآجل بعد 30 يوم من استلام المنتج

تملك أكبر حصة في السوق السعودي للبيع عن طريقة خدمة "اشترِ الآن وادفع لاحقًا"

€abby

تأسست 2019

مقرها الإمارات العربية المتحدة

تقدم خدمات الدفع لاحقًا أو الدفع عن طريق الأقساط

شراء المنتج بدون أي تكلفة على المستهلك، أو إمكانية تأجيل الدفع لمدة 14 يومًا

تقدر قيمة الشركة بأكثر من 1.5 مليار دولار قبل الإدراج المخطط له في المملكة

جمعت 200 مليون دولار في جولة تمويل

2024
أبريل

amaz*

اشترى اليوم
وادفع غدًا



تأسست 2019

تدرك أهمية ميزة الدفع الآجل أو على أقساط بالنسبة لجيل الألفية الجديدة. وأنها أصبحت على رأس تفضيلاتهم فتقوم بتوجيه رسائل مباشرة لهذا الجيل ضمن أهدافها وتعمل على توفير كل السبل الممكنة لهم وللتجار

فن الشركات الناشئة في مجال الدفع الآجل

تشتهر بين المستخدمين بوست باي تقسيط

يمكن السداد على دفعتين نصف المبلغ عند الشراء والنصف الثاني بعد شهر

يتم سحب القسط الأول فوراً، ويستلم العميل منتجه

يتم تحصيل الأقساط المتبقية كل أسبوعين

يسمح للعميل من خلال الخدمات بتقسيم مدفوعاته إلى أربعة أجزاء متساوية



تأسست 2019

شعارها "بنقسم مش بنقسط"

أول شركة مصرية تقدم خدمة الدفع اللاحق للمشتريات

تسمح للعملاء بتقسيم مدفوعاتهم على من 3 إلى 5 دفعات كل أسبوع أو أسبوعين أو بالطريقة التي يرتاحون إليها، دون زيادة في الرسوم



تأسست 2020

تابعة لمجموعة Zippay

تتعاون مع عشرات المتاجر والمولات لتسهيل تطبيق نظام اشترى الآن وادفع لاحقاً

تعمل عن طريق دفع جزء من المبلغ مقدماً وتقسيط الباقي على دفعات وفق ما رغبة العملاء

تقدم لعملائها إمكانية دفع 25% فقط من قيمة المشتريات ثم تقسيط الباقي على أربع أقساط

شعارها ادفع لمشترياتك مع مرور الوقت بدون فائدة أو تكلفة



تأسست 2019

شركة مصرية تقدم خدماتها بأقل الضمانات بصورة البطاقة فقط

بعد التسجيل يتيح الموقع حافضة بها رصيد من الأموال لشراء منتجات متنوعة يتيحها الموقع من أماكن متخلفة

تسدد المبلغ على دفعات حتى 36 شهراً من خلال أمان أو فوري أو غيرها أو المحافظ الإلكترونية أو بطاقة الائتمان

شعارها ادفع لمشترياتك مع مرور الوقت بدون فائدة أو تكلفة

أفضل الشركات العالمية

amazon pay VISA afterpay Klarna.

splitit MasterCard ZIP

PayPal affirm sezzle

نمو مدفوعات التجارة الالكترونية عالمياً

القيمة المالية عالمياً



إجمالي الشركات حسب المنطقة



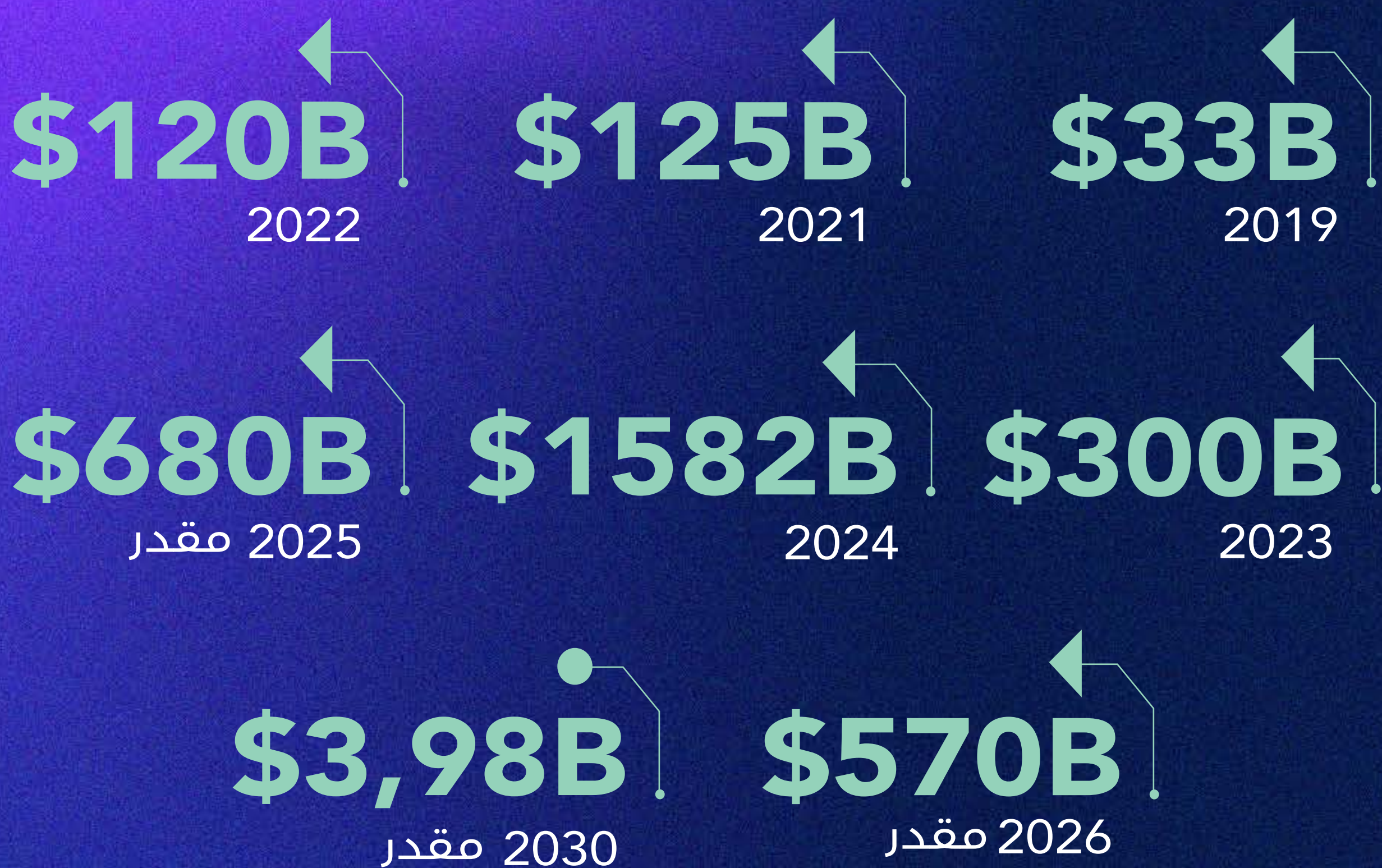
2024
أبريل

amaz*

اشترى اليوم
وادفع غداً

قيمة معاملات أشترى اليوم وادفع لاحقاً

عالمياً



الشرق الأوسط

\$146B

مقدر 2023

\$12B

قيمة المعاملات
2023



مؤشرات السعودية

قيمة المعاملات المالية

“ريال سعودي”

14B
2020

1,8B
2021

8,7B
2022

10M
مليون عميل
2022

85%
معدل قبول
عمليات الشراء

42
يوم

خلال فترة
السداد

من عملاء
نشطون

58%

6,1K

متجر العام
2021

متجر توفر الخدمة
78%، 2022
إلكتروني

28,9K

متوسط قيمة السلع

“ريال سعودي”

1,000
2021

1,7K
2022

أعلى الفئات العمرية استخدامًا

%42

30 - 20

الجنس


%57
الإناث


%43
الذكور

رواتب العملاء المسجلين في الخدمة

“ريال سعودي”



اشتراطات وقواعد البنك المركزي السعودي

مع زيادة نشاط شركات "اشتر الآن وادفع لاحقاً" في المنطقة أصدر البنك المركزي السعودي قواعد لتنظيم هذا النوع من الشركات :

رأس مال الشركة

حدده الأدنى 5 ملايين ريال، وللبنك المركزي رفع أو تخفيض رأس المال بما يراه مناسباً

متطلبات الإدارة

مقيماً بصفة دائمة في المملكة ولديه الخبرة اللازمة في القطاع

ترخيص الشركة

5 سنوات يتم تجديدها وفقاً لطلب الشركة

الموارد البشرية

لا تقل نسبة التوطين عن 50% عندما تبدأ الشركة نشاطها على المستويات الإدارية

زيادة توطين الموارد البشرية 5% سنويا على الأقل حتى بلوغ 75%

يقتصر تعيين غير السعوديين في الشركة على الوظائف التي تتطلب خبرات غير متوافرة في سوق العمل السعودي العملاء

العملاء

التزام الشركة بفحص السجل الائتماني للعميل والتحقق من ملاءته المالية والقدرة على الوفاء بالتزاماته

يحظر على التاجر أو الشركة فرض رسوم إضافية على العميل يستثنى من ذلك غرامات تأخير الدفع أو رسوم التحصيل وفقا لأحكام ضوابط وإجراءات تحصيل العملاء الأفراد

يحظر تقديم النشاط لعميل لم يتجاوز سن الـ 18 عاما أو تقديم الخدمة لعميل أجنبي غير مقيم في المملكة إلا بعد الحصول على "عدم ممانعة من "ساما"

لا يتجاوز مجموع التمويل القائم لكل عميل مبلغ 5000 ريال، وللبنك المركزي زيادة أو خفض المبلغ وفقا لما يراه مناسباً

حظر شراء السلع والخدمات في عملة غير الريال السعودي

لا يتجاوز عدد الأقساط الممنوحة للعميل 12 قسطاً كحد أقصى

حصر وسائل التحصيل عبر القنوات الإلكترونية وحظر طلب النقد

استخدامات الأجيال للخدمة

جيل Z

يشمل مواليد الفترة ما بين منتصف التسعينات ومنتصف العقد الأول من الألفية الثانية

نسبة التغيير

2025

2023

2021

%10.6+ / %47.4 / %46.5 / %63.8

جيل الألفية

الأشخاص الذين ولدوا في الفترة ما بين 1981 - 1996

%10.3+ / %40.6 / %39.5 / %30.3

جيل X

الذين ولدوا في مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية، يشمل هذا المصطلح عادةً الأشخاص الذين ولدوا في أوائل الستينات إلى أوائل الثمانينات، عادة في موعد لا يتجاوز 1981 أو 1982

%13.7+ / %30.9 / %26.3 / %17.2

مواليد الطفرة

الطفل الذي ولد أثناء الفترة الديموغرافية لطفرة المواليد بعد الحرب العالمية الثانية بين عامي 1946 - 1964

%8.6+ / %14.8 / %12 / %6.2

حصّة الدول

عالميًّا



سلوك المستخدمين

أكثر من مرة في الأسبوع

%02

مرة في الأسبوع

%08

مرة في الشهر

%19

مرة كل ثلاثة أشهر

%22

مرة واحدة كل ستة أشهر

%29

مرة واحدة في السنة
أو أقل

%20

أعلى المستلزمات

شراءً



%30.3
الترفيه

%63.5
الملابس



%28.7
تأثيث منزلي

%29.4
مواد القراءة



%21.8
خدمات توصيل
الطعام

%25
البقالة



%19.9
السيارات

%21.2
مواد التنظيف



%17.4
السفر

%17.5
الإلكترونيات
الاستهلاكية



%17.1
مستلزمات
الحيوانات
الأليفة



أسباب تفضيل الخدمة

أسهل لجعل المدفوعات %45

أكثر مرونة %44

انخفاض أسعار الفائدة %36

بطاقات الائتمان هي
الحد الأقصى %33

عملية الموافقة سهلة %33

الحد الأدنى لبطاقة
الائتمان %22

لا فوائد %22

إيجابيات وسلبيات الخدمة

تواجهه الخدمة بعض التحديات الاستثمارية، ومنها



خوف التجار من تخلف
المستهلكين عن السداد

رسوم
الخدمة



المنافسة
الشديدة

عدم وجود وعي
كافي بالخدمة



الإيجابيات

عدم الحاجة إلى
فحص أئتماني
طويل

تحسين تجربة العملاء
بتسريع عملية
إتمام الطلب

تكلفة أقل لعدم
وجود فوائد متراكمة
على التقسيط أو
الدفع الآجل

زيادة المبيعات
للتاجر

زيادة المبيعات
ومتوسط قيمة
الطلب

السلبيات

إضافة الفوائد على
السعر الأصلي

توريث الجمهور في
الشراء غير المطلوب

نوعاً من الاقتراض
غير المسؤول

قلة الوعي بالخدمة

الإغراق في رفاهية
الاستهلاك

amaz *

أماز فوق التوقعات

 www.amaz.sa

 info@amaz.sa