

Федеральный методический центр по финансовой грамотности населения на базе Института финансовой грамотности Финансового университета

Финансовые услуги маркетплейсов: на кого ориентированы и как работают

Спикер: Трофимов Дмитрий Викторович
к.э.н., доцент Кафедры банковского дела
и монетарного регулирования, эксперт ФМЦ ИФГ

Финансовые услуги маркетплейсов

Финансовые услуги маркетплейсов позиционируются как удобные и выгодные:

- Интеграция финансовых сервисов. Покупатели могут оформлять кредиты, рассрочки и использовать карты прямо на платформе маркетплейса.
- Программы лояльности. Кэшбэк, бонусы и скидки при использовании фирменных карт и сервисов.
- Упрощённый процесс оформления. Быстрое получение финансовых продуктов без необходимости посещения банковских отделений.
- На маркетплейсах используются различные платёжные системы. Наиболее популярные — это кредитные и дебетовые карты, электронные кошельки и прямые банковские переводы.

Финансовые услуги маркетплейсов

Механизм BNPL (Buy Now, Pay Later):

- Краткосрочная рассрочка: оплата товара разбивается на несколько равных платежей без процентов.
- Долгосрочная рассрочка: предусматривает начисление процентов или комиссий за более длительный период выплат.

Рассрочка — это оплата покупки равными долями без процентов, как и в BNPL-сервисах.

Однако BNPL обычно имеет:

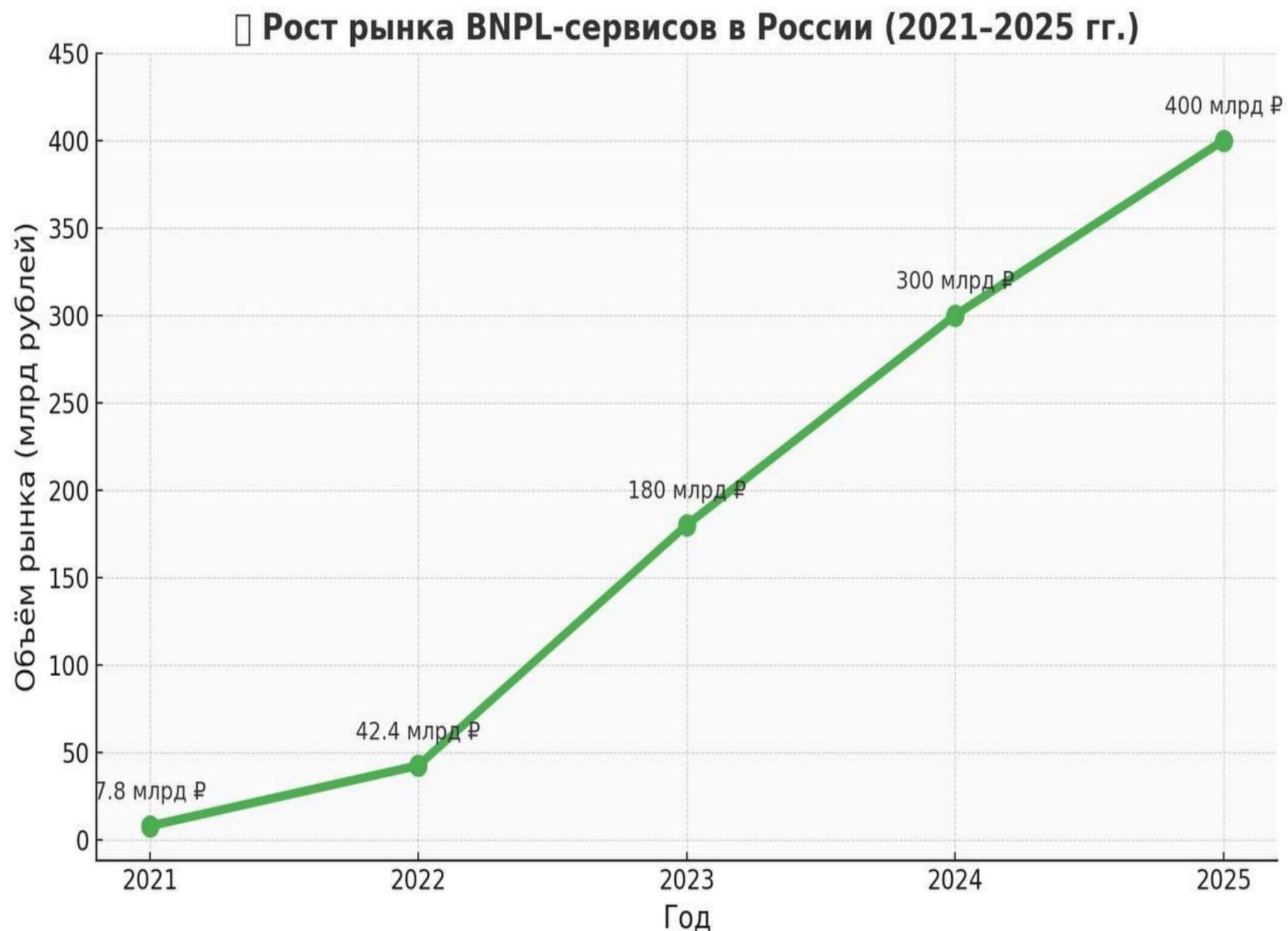
- более короткий срок погашения
- меньшие лимиты
- ограниченный круг продавцов

В России рассрочка чаще оформляется через карты рассрочки, что требует обращения в банк и влияет на кредитную историю. Проценты не начисляются, но возможна плата за допслужги, а просрочка также фиксируется в кредитной истории.

Финансовые услуги маркетплейсов

Статистика:

- Объём рынка BNPL-сервисов в России в 2024 году достиг 300 млрд рублей, увеличившись на 60% по сравнению с 2023 годом.
- Прогноз на 2025 год — рост до 400 млрд рублей.



Финансовые услуги маркетплейсов

Форматы организации сервисов рассрочки

Собственные финтех-сервисы

Крупные маркетплейсы, такие как Ozon, разрабатывают собственные решения для предоставления рассрочки. Это позволяет им полностью контролировать клиентский опыт и интегрировать финансовые услуги в свою экосистему без привлечения внешних партнеров.

Партнёрские решения

Многие компании предпочитают интегрировать готовые решения от специализированных финтех-провайдеров в свои платформы. Такой подход позволяет быстро запустить сервис рассрочки без значительных инвестиций в собственные разработки.

Отдельные финтех-компании

На рынке активно развиваются независимые финтех-провайдеры и банки, специализирующиеся исключительно на услугах рассрочки. Они предлагают свои решения широкому кругу партнеров из различных сегментов розничной торговли.

Финансовые услуги маркетплейсов

Основные схемы работы BNPL на рынке РФ

Instant BNPL

Инновационное решение, позволяющее получить рассрочку прямо на торговой площадке без оформления кредитного договора. Покупатель получает моментальное одобрение и может совершить покупку в несколько кликов, распределив платежи на выбранный период.

Классическая рассрочка

Предполагает партнерство с банком, который выступает финансовым посредником. Покупатель фактически получает кредит, но без переплаты. Банк выплачивает полную сумму продавцу, а покупатель погашает задолженность перед банком равными платежами.

Расчёт по частям

Позволяет распределить платежи на период от 2 до 12 месяцев. При этом первая часть оплачивается немедленно, а остальная сумма списывается автоматически с карты покупателя в установленные даты без дополнительных действий с его стороны.

Финансовые услуги маркетплейсов

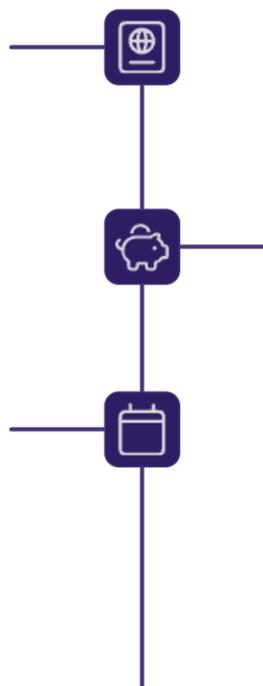
Законодательное регулирование в 2025 год

Первый пакет законопроектов

Госдума РФ приняла комплексные поправки, направленные на регулирование рынка рассрочек. Введены стандарты раскрытия информации и требования к финансовой устойчивости провайдеров услуг рассрочки.

Ограничение сроков

С 1 декабря 2025 года вступит в силу ограничение максимального срока рассрочки – до 6 месяцев. Это мера направлена на снижение долговой нагрузки населения и предотвращение излишнего потребления.



Роль Центробанка

Центральный Банк России получил статус основного регулятора сегмента BNPL. Теперь все провайдеры обязаны отчитываться перед ЦБ и соблюдать установленные нормативы по резервам и прозрачности условий.

Финансовые услуги маркетплейсов

Что меняется для провайдеров и потребителей

Ограничения для провайдеров

- Новое законодательство устанавливает жёсткие лимиты на размеры неустоек и пеней за просрочку платежей. Это защищает потребителей от непомерных штрафов, но одновременно требует от провайдеров более тщательной оценки платежеспособности клиентов.
- Провайдеры обязаны внедрить новые системы скоринга и риск-менеджмента для минимизации потерь в условиях ограниченных возможностей взыскания.

Выгоды для потребителей

- Повышение прозрачности условий предоставления рассрочки становится обязательным требованием. Клиенты получают право на полное раскрытие информации о всех возможных платежах и штрафах в понятной форме.
- Важным преимуществом становится то, что использование рассрочки не влияет на кредитную историю потребителя, что особенно ценно для тех, кто планирует в будущем брать ипотеку или крупные кредиты.

Финансовые услуги маркетплейсов

Портрет пользователя BNPL

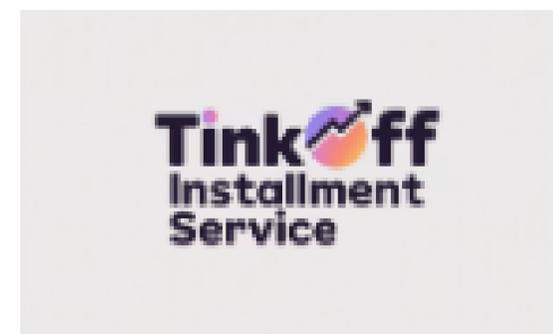
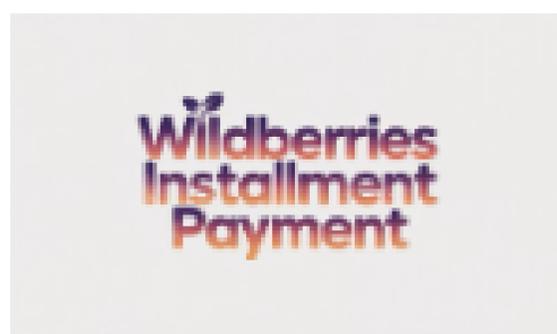
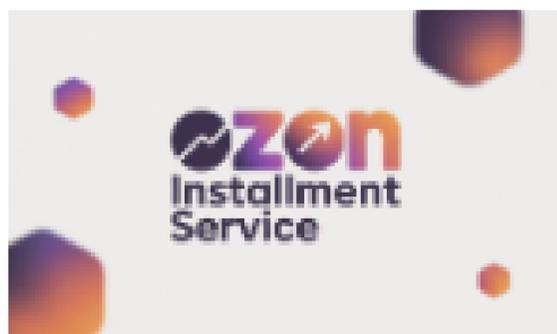
- **Пол и возраст:** 63% пользователей — женщины; наиболее активная возрастная группа — 25–34 года (44% клиентов), за ними следуют 18–25 лет (33%) и 34–44 года (20%).
- **Семейное положение:** 49% клиентов состоят в браке, более 35% имеют одного ребенка, 5% — двоих и более.
- **Образование и доход:** Более половины пользователей имеют высшее образование, а 49% — доход выше среднего по стране.
- **Финансовые инструменты:** Только 3% клиентов имеют кредиты, а 35% — кредитные карты, что говорит о предпочтении BNPL-сервисов перед традиционными кредитными продуктами.

Женщины совершают на 16% больше оплат, а вот тратят на 18% меньше, чем мужчины. При этом, согласно исследованию Россельхозбанка, женщины посетили продовольственные магазины и супермаркеты на 29% чаще, но потратили при этом на 8% меньше, чем мужчины.

Финансовые услуги маркетплейсов

Крупнейшие провайдеры и их продукты

- Ozon Рассрочка предлагает одни из самых высоких лимитов на рынке – до 300 тысяч рублей без привлечения банка-партнера. Сервис полностью интегрирован в экосистему маркетплейса и доступен для постоянных клиентов с хорошей историей покупок.
- Сервисы «Частями» активно развиваются у всех ведущих маркетплейсов, включая Wildberries и Яндекс Маркет. Финтех-компании Тинькофф, Сбер, Элемент и новый игрок WhooshPay предлагают как собственные решения, так и партнерские программы для интеграции с онлайн-магазинами различного масштаба.



Финансовые услуги маркетплейсов

Стоимость BNPL для покупателей:

0%

Стандартная ставка

Большинство сервисов предлагают беспроцентную рассрочку при своевременных выплатах, что делает этот финансовый инструмент привлекательным для широкого круга потребителей

1-3%

Комиссия для продавца

Многие сервисы берут комиссию с магазина, а не с покупателя, что позволяет сохранять нулевую ставку для конечного пользователя

≤20%

Штрафы за просрочку

Новое законодательство ограничивает размеры штрафов и неустоек до 20% от суммы просроченного платежа, что защищает потребителей от чрезмерных санкций

При своевременном внесении платежей большинство сервисов рассрочки действительно являются бесплатными для покупателя. Экономическая модель таких сервисов построена на комиссии, взимаемой с магазинов, которые готовы платить за увеличение конверсии и среднего чека.

Финансовые услуги маркетплейсов

В чем выгода пользователей BNPL

Моментальное оформление

Современные сервисы рассрочки предлагают процесс оформления за 1-2 минуты прямо на сайте магазина. Нет необходимости посещать банк, собирать документы или заполнять сложные анкеты – достаточно паспортных данных и номера телефона.

Отсутствие переплаты

Большинство программ рассрочки предлагают нулевую процентную ставку при соблюдении графика платежей. Это позволяет распределить финансовую нагрузку без дополнительных затрат, что выгодно отличает рассрочку от классических кредитов.

Сохранение кредитного рейтинга

Использование сервисов BNPL не отражается в кредитной истории, что позволяет сохранить высокий кредитный рейтинг для будущих заимствований. Это особенно важно для тех, кто планирует оформление ипотеки или автокредита.

Финансовые услуги маркетплейсов

Риски и ограничения:



Психологические риски

Иллюзия "бесплатности" может привести к импульсивным покупкам

Финансовая нагрузка

Формирование скрытой долговой нагрузки при множественных рассрочках

Законодательные ограничения

Новые регуляторные требования с 2025 г. могут ограничить доступность

Недостаточная прозрачность

Сложные условия и скрытые комиссии у некоторых провайдеров

Несмотря на очевидные преимущества, сервисы рассрочки несут определенные риски. Легкость оформления может способствовать необдуманным покупкам и формированию избыточной долговой нагрузки. Потребителям важно помнить, что рассрочка – это форма финансового обязательства, требующая дисциплины и планирования.

Финансовые услуги маркетплейсов

В какой сфере больше распространен BNPL

Электроника и техника

Магазины с высоким средним чеком получают значительный прирост продаж благодаря доступности товаров через рассрочку. По данным исследований, конверсия в сегменте электроники увеличивается на 20-35% при наличии опции оплаты частями.

Образовательные услуги

Учебные центры и онлайн-школы увеличивают количество студентов, предлагая оплату курсов в рассрочку. Это особенно актуально для дорогостоящих программ профессиональной переподготовки.



Мода и одежда

Брендовые магазины одежды и аксессуаров отмечают увеличение среднего чека на 15-25% при подключении сервисов рассрочки. Клиенты чаще приобретают комплекты вместо отдельных предметов гардероба.

Мебель и товары для дома

Для магазинов мебели и товаров для дома рассрочка стала решающим фактором в конкурентной борьбе. Возможность распределить платежи делает крупные покупки более доступными.

Финансовые услуги маркетплейсов

Доходы маркетплейсов от финансовых сервисов

- **Эквайринг:** маркетплейсы зарабатывают на комиссиях с транзакций, обрабатываемых их собственными банками.
- **Кредитование:** предоставление кредитов и рассрочек покупателям и продавцам приносит процентный доход.
- **Комиссии за обслуживание:** доход от обслуживания карт, кошельков и других финансовых продуктов.

Экономия на эквайринге:

- Ранее маркетплейсы платили сторонним банкам до 5% за обработку транзакций.
- Собственные банки позволяют значительно сократить эти издержки.

Статистика:

- Объём рынка интернет-эквайринга в 2024 году вырос на 24% по сравнению с 2023 годом.
- Количество транзакций увеличилось на 10%.

Финансовые услуги маркетплейсов

Финансовые услуги маркетплейсов для продавцов:

- **Эквайринг:** предоставление платёжных решений для продавцов на платформе.
- **Кредитование:** предоставление займов для пополнения оборотных средств.
- **Аналитика и scoring:** использование данных о продажах для оценки кредитоспособности.

Маркетплейсы **зарабатывают на комиссионных сборах с продаж**. Когда продавец на маркетплейсе продает товар, площадка берет определенный процент от суммы продажи в качестве комиссионного вознаграждения. Этот процент может варьироваться в зависимости от категории товара и условий сотрудничества с маркетплейсом. К примеру, за продажу электроники площадки берут комиссию до **5%**, а за продажу одежды и обуви — до **20–25%**.

Статистика:

- В 2024 году маркетплейсы выпустили 57 млн электронных кошельков и карт, что в 2,3 раза больше, чем в 2023 году.
- Ozon Банк выпустил 21 млн карт, Яндекс Банк — 18 млн, Wildberries Банк — 18 млн.

Финансовые услуги маркетплейсов

Основные маркетплейсы и их услуги. ЯНДЕКС

<https://bank.yandex.ru>

1. Основной бизнес: Яндекс — это технологическая компания, предоставляющая широкий спектр цифровых услуг, включая поисковую систему, Яндекс.Маркет, такси и другие. Яндекс.Маркет выступает как маркетплейс, предлагая пользователям сравнение цен и товарных предложений.

2. Предложения: Яндекс. Маркет предоставляет пользователям удобные методы оплаты через электронные кошельки и специальные банковские продукты. Платформа также поддерживает системы большего числа кредитных и дебетовых карт.

3. Как стимулируют: Яндекс использует персонализированные предложения для пользователей, опираясь на аналитику данных. Программы лояльности и кэшбэк способствуют увеличению покупок.

4. Инструменты: Яндекс применяет современные технологии для аутентификации пользователей и защиту транзакций, а также предоставляет APIs для интеграции с банками и другими финансовыми системами.

5. Что не делают по сравнению с банками: Яндекс не предоставляет традиционных банковских услуг, таких как открытие счетов или предоставление ипотеки. Их внимание сосредоточено на упрощении процесса покупок через маркетплейс



Финансовые услуги маркетплейсов

Основные маркетплейсы и их услуги. ЯНДЕКС

<https://bank.yandex.ru>

6. На кого ориентированы: Целевая аудитория включает пользователей интернет-сервисов, которые ищут выгодные предложения и удобные условия для покупок, а также малые и средние бизнесы, желающие выделиться на платформе.

Кому выгодно:

- **Покупателям:** Легкость в получении кредитов и рассрочек, а также персонализированные предложения увеличивают покупательский интерес.
- **Продавцам:** Возможность интеграции с различными финансовыми инструментами позволяет им более эффективно управлять своими ресурсами.

Кому не выгодно:

- **Небольшим и не зарекомендованным продавцам:** Ограничения по кредитованию или высоким комиссиям могут негативно сказаться на уровнях продаж.
- **Покупателям в сложном финансовом положении:** Возможные высокие проценты за кредиты могут сделать покупки менее доступными.



Финансовые услуги маркетплейсов

Основные маркетплейсы и их услуги. ЯНДЕКС

<https://bank.yandex.ru>

Яндекс Банк действует по лицензии ЦБ РФ № 2306 от 13.08.2014г.
(до ребрендинга — банк «Акрополь»).

Полноценная кредитная организация, может открывать счета, выдавать карты и кредиты.

Карты Яндекс Пэй: виртуальные (сразу после оформления) и пластиковые (по заказу, приходят почтой).

Платежные системы: Mastercard или Мир.

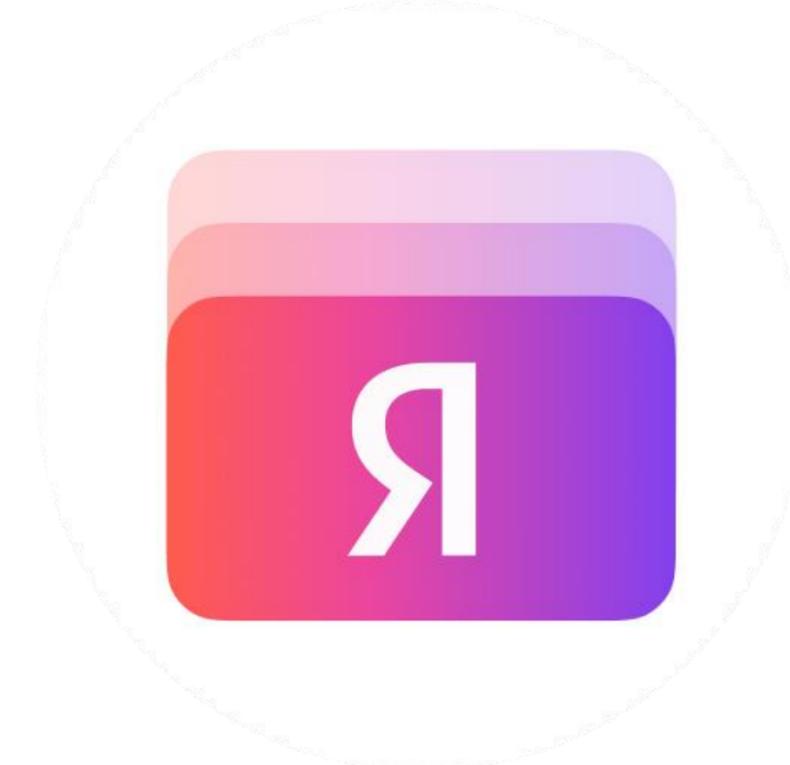
Стоимость обслуживания — бесплатно.

Кешбэк: от 1 до 10% баллами Яндекс Плюс (можно тратить на Яндекс Go, Еду, Маркет, Музыку и др.).

Доп. бонусы:

5% на такси и самокаты.

Увеличенный кешбэк при подписке Яндекс Плюс.



Финансовые услуги маркетплейсов

Основные маркетплейсы и их услуги. ЯНДЕКС

<https://bank.yandex.ru>

Платежи и переводы через Яндекс Пэй:

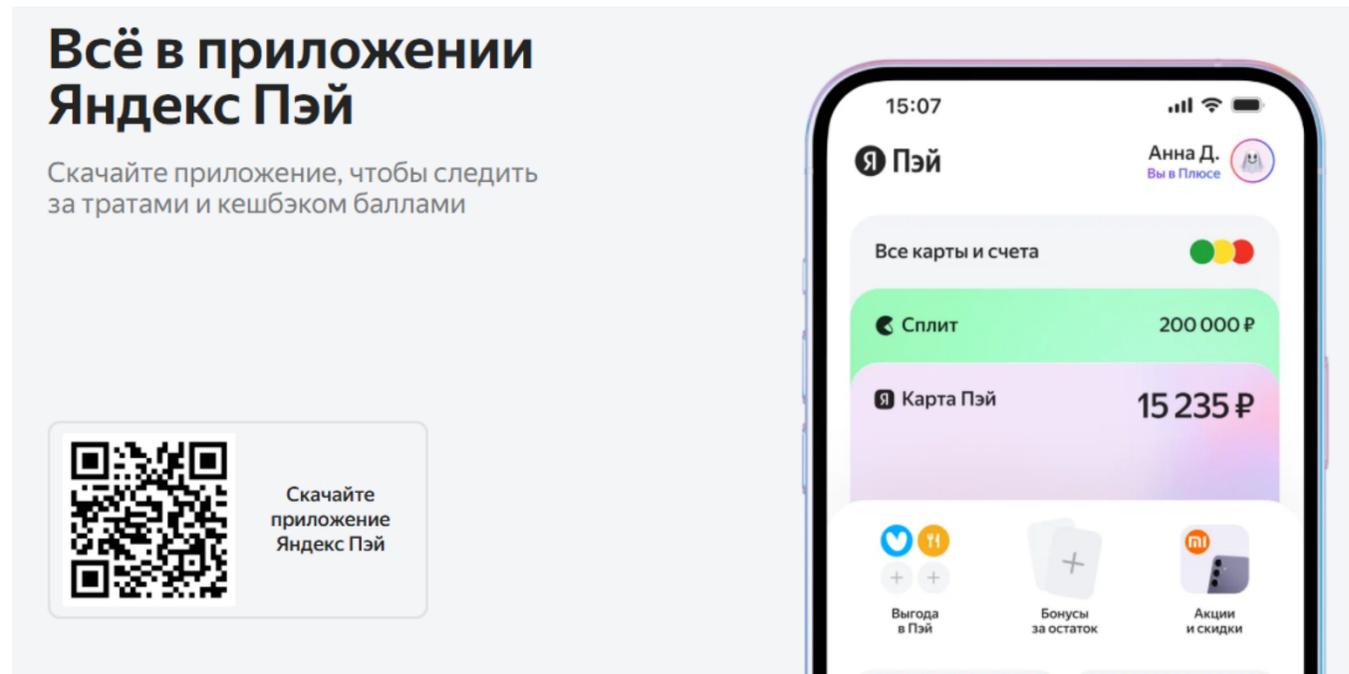
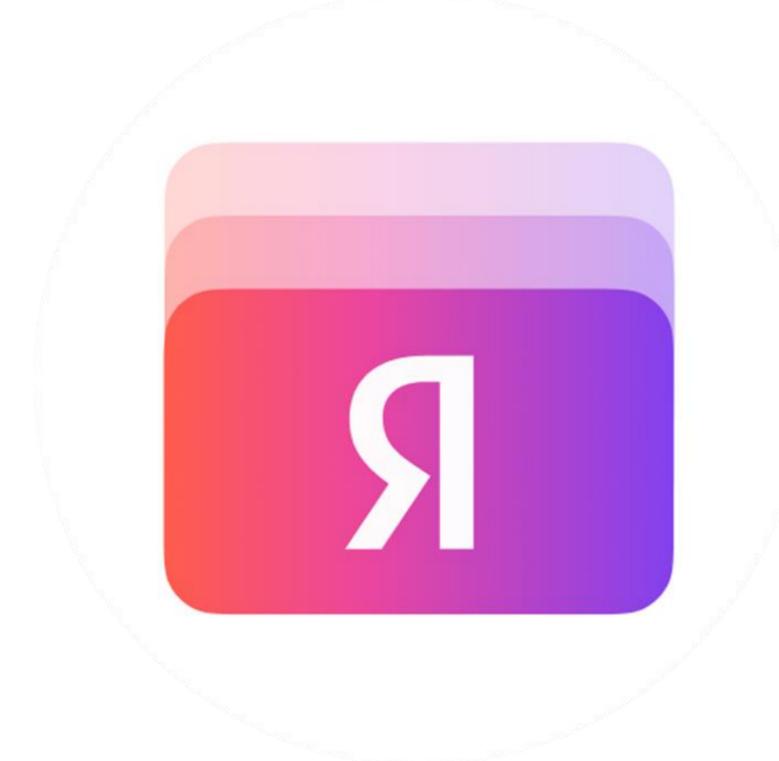
- Оплата товаров и услуг с мобильного приложения.
- Быстрые переводы по номеру телефона.
- Лимиты в зависимости от уровня идентификации.

Сбережения и накопления:

- Вклады и накопительные счета с плавающей ставкой.
- Возможность копить с округления (функция "Сдача").

Кредиты и рассрочки:

- Онлайн-рассрочка при покупке товаров.
- Партнерские предложения с банками на выдачу потребительских кредитов.



Финансовые услуги маркетплейсов

Основные маркетплейсы и их услуги. ЯНДЕКС

<https://bank.yandex.ru>

Рассрочки и кредиты. Яндекс сплит

- Оформление через Яндекс.Маркет или Яндекс Пэй.
- Работают по схеме BNPL (Buy Now Pay Later) — рассрочка до 24 месяцев.
- Условия зависят от кредитного партнёра (часто — сам Яндекс Банк).
- Нужна минимальная идентификация (паспортные данные, ИНН).

Карты Яндекс Пэй

- Бесплатное обслуживание.
- Кешбэк до 10% баллами Яндекс Плюс.
- Привилегии в Яндекс Go, Яндекс Музыка и других сервисах.



До 6 месяцев

Сплит

На небольшие покупки

 До 150 000 ₽

 Сразу только 1/4
От цены покупки

 На 2 месяца без переплат
На 4 и 6 с небольшой доплатой

 Без заявок
И паспортных данных

 В магазинах-партнёрах
Их уже больше 1000

Попробовать Сплит

До 24 месяцев

Сплит **СУПЕР**

На что-то значительное

 До 1 000 000 ₽

 0 ₽ в день покупки
Первый платёж через месяц

 На 2 месяца без переплат
С подпиской Яндекс Плюс

 Через Госуслуги
Подтвердите данные о себе

 Доступен везде
Онлайн и офлайн

Перейти на супер Сплит

Финансовые услуги маркетплейсов

The logo for Ozon Bank, featuring the word "ozon" in a lowercase, blue, sans-serif font, followed by the word "банк" in a blue, uppercase, sans-serif font.

Основные маркетплейсы и их услуги. OZON

<https://finance.ozon.ru/>

1. Основной бизнес: Озон — это один из крупнейших маркетплейсов в России, предлагающий широкий ассортимент товаров, включая электронику, книги и одежду. Основной бизнес ориентирован на электронной коммерции и доставке.

2. Предложения: Озон предлагает продавцам услуги по кредитованию и финансированию, а также преимущественно работает с различными платежными системами для удобства покупателей. Пользователи могут оплачивать покупки через карты, электронные кошельки и другие методы.

3. Как стимулируют: Озон активно внедряет программы лояльности, например, Озон Плюс, которые предлагают преимущества, такие как бесплатная доставка и скидки. Доступ к кредитным продуктам для продавцов также служит стимулом для роста бизнеса.

4. Инструменты: Платформа использует интегрированные решения для обработки платежей, систем защиты транзакций и кредитования. Это включает в себя автоматизацию процессов расчета и работу с API для интеграции с банками.

Финансовые услуги маркетплейсов

The logo for Ozon Bank, featuring the word "ozon" in a lowercase, blue, sans-serif font, followed by the word "банк" in a blue, uppercase, sans-serif font.

Основные маркетплейсы и их услуги. OZON

<https://finance.ozon.ru/>

5. Что не делают по сравнению с банками: Озон не является полноценным банком и не предлагает такие финансовые продукты, как ипотеку или инвестиционные счета. Их предложения сосредоточены на кредитовании и удобстве совершения покупок.

6. На кого ориентированы: Целевая аудитория включает как частных покупателей, так и малые и средние предприятия (МСБ), которые желают расширить свой бизнес через маркетплейс.

Кому выгодно:

- **Продавцам:** Возможность получения кредита для развития бизнеса и выхода на новую аудиторию.
- **Покупателям:** Удобные и безопасные способы оплаты, что приводит к повышению доверия и лояльности.

Кому не выгодно:

- **Малым и новым бизнесам:** Если кредиты недоступны или имеют высокие процентные ставки.
- **Покупателям с негативной кредитной историей:** Возможные ограничения при использовании кредитования.

Финансовые услуги маркетплейсов

ozon банк

Основные маркетплейсы и их услуги. OZON

<https://finance.ozon.ru/>

OZON приобрёл банк «Оней» в 2022 году — переименован в АО «Ozon Банк».

Лицензия ЦБ РФ № 2673 от 29.10.2014г.

Полноценная кредитная организация, может открывать счета, выдавать карты и кредиты.

Ozon Карта: виртуальная (доступна сразу), пластиковая (доставка курьером).

Платёжные системы: Mastercard или Мир.

Обслуживание: бесплатно.

Кешбэк:

- До 30% баллами Ozon за покупки на площадке
- До 5% на другие категории, включая супермаркеты, кафе и пр.

Баллы можно тратить до 99% стоимости покупки

Привязка к Ozon Premium: при активной подписке кешбэк выше



Финансовые услуги маркетплейсов

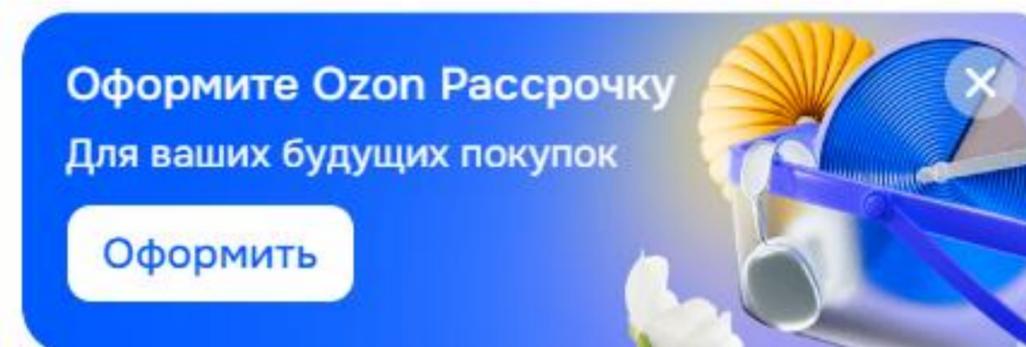
Основные маркетплейсы и их услуги. OZON

<https://finance.ozon.ru/>

Ozon Рассрочка:

- Возможность купить товар без переплат на 6–12 месяцев.
- Вся процедура — в приложении.
- Срок: 3, 6, 10, 12 месяцев.
- Вся процедура — в приложении, одобрение — за 2–5 минут.
- Не требует визита в банк.
- Сервис проверяет кредитную историю, возраст, паспортные данные.
- Товары доступны сразу после оформления.
- Часто есть акции: 0% переплаты при покупке определённых товаров.

ozon банк



Финансовые услуги маркетплейсов

Основные маркетплейсы и их услуги. OZON

<https://finance.ozon.ru/>

Платежи и переводы:

- Переводы между пользователями Ozon по номеру телефона.
- Возможность оплачивать коммунальные услуги, штрафы и пр.

Депозиты и накопительные функции:

- Открытие вкладов и накопительные счета
- Продажа ЦФА

ozon банк

Получайте доход до 23%

По накопительному счёту

Начать копить



Финансовые услуги маркетплейсов



Основные маркетплейсы и их услуги. Wildberries

<https://wb-bank.ru>

- 1. Основной бизнес:** Wildberries — крупнейший онлайн-ритейлер в России, специализирующийся на продаже одежды, обуви, аксессуаров и товаров для дома. Основной фокус — на качестве сервиса и широком выборе.
- 2. Предложения:** ВБ активно работает с различными способами оплаты, включая рассрочки, кредиты и многообразие электронных платежных систем. Предприятия также имеют доступ к финансовым решениям и программам поддержки.
- 3. Как стимулируют:** Продавцы могут воспользоваться инструментами финансового анализа и поддержки, а пользователи — выгодными предложениями и акциями для постоянных клиентов, стимулирующими повторные покупки.
- 4. Инструменты:** ВБ применяет продвинутые технологии для анализа данных о продажах и поведении пользователей, а также автоматизированные процессы для управления запасами и бухгалтерским учетом.
- 5. Что не делают по сравнению с банками:** Wildberries не предлагает банковских продуктов, таких как ипотека, автокредиты или инвестиционные услуги. Их опции ограничиваются только платежами и кредитованием для продаж.

Финансовые услуги маркетплейсов



Основные маркетплейсы и их услуги. Wildberries

<https://wb-bank.ru>

6. На кого ориентированы: Основная целевая аудитория — это женщины и молодые семьи, а также малые и средние бизнесы, желающие продвигать свои товары.

Кому выгодно:

- **Продавцам:** Получение финансирования и доступ к большим объемам данных о продажах, что позволяет принять более обоснованные бизнес-решения.
- **Покупателям:** Удобные условия покупок и кредитов, особые акции и кэшбэк.

Кому не выгодно:

- **Продавцам с высокими рисками:** Условия могут быть жесткими для бизнеса, встречающегося со сложностями или нестабильными доходами.
- **Покупателям с ограничениями по кредитам:** Отказ в кредитовании или комиссии могут снизить их покупательскую способность.

Финансовые услуги маркетплейсов

Основные маркетплейсы и их услуги. Wildberries



<https://wb-bank.ru>

Wildberries приобрела Банк «Стандарт-кредит» в 2021 году — переименован в ООО «Вайлдберриз Банк».

Лицензия ЦБ РФ № 841 от 06 августа 2021г.

Полноценная кредитная организация, может открывать счета, выдавать карты и кредиты.

Собственной карты Wildberries **не выпускает**. Проводит платежи по счетам через Приложение WB Pay.

Счет можно будет пополнять переводом через систему быстрых платежей по номеру телефона.

Клиентам Wildberries доступна опция открытия анонимного электронного кошелька с лимитом счета в 15 тыс. руб. Операции по анонимному счету ограничены суммой 40 тыс. руб. в месяц, снять деньги с такого кошелька нельзя.

Клиенты могут при создании электронного счета пройти упрощенную идентификацию на Госуслугах. Максимальный остаток на таком кошельке — 60 тыс. руб., а лимит по операциям — 200 тыс. руб. в месяц. Вывод денег возможен через СБП.

При оплате через WB Pay:

- Возвращается кешбэк баллами WB (до 5% или выше).

Финансовые услуги маркетплейсов

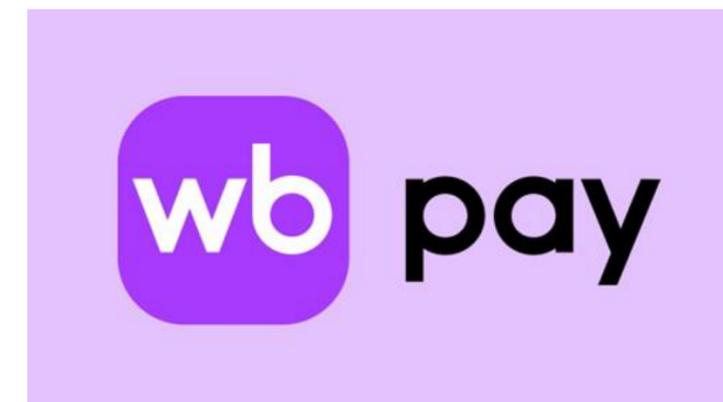
Основные маркетплейсы и их услуги. Wildberries

<https://wb-bank.ru>

Покупатель может оплатить товар или услугу на сайте продавца с помощью WB Pay: выбрав этот способ, он подтверждает покупку в приложении Wildberries — деньги списываются автоматически с его WB Кошелька или привязанной карты.

Предоставляет платежные услуги сторонним организациям:

- Простое и быстрое подключение
- 98,5% успешных платежей
- Только реальные покупки. Отслеживают и блокируют подозрительные и мошеннические действия
- Быстрое зачисление на баланс. Деньги поступают на счёт в течение 24 часов
- Поддержка 24/7



WB Pay — новый способ оплаты для ваших клиентов

Подключите сервис для лёгкой оплаты заказов в вашем магазине через приложение Wildberries

Подключить WB Pay

Финансовые услуги маркетплейсов

Основные маркетплейсы и их услуги. Wildberries

<https://wb-bank.ru>

Сервис «Покупка в кредит» работает через подключённых банков-партнёров.

Срок: от 3 до 12 месяцев.

Подача заявки — прямо в приложении Wildberries.

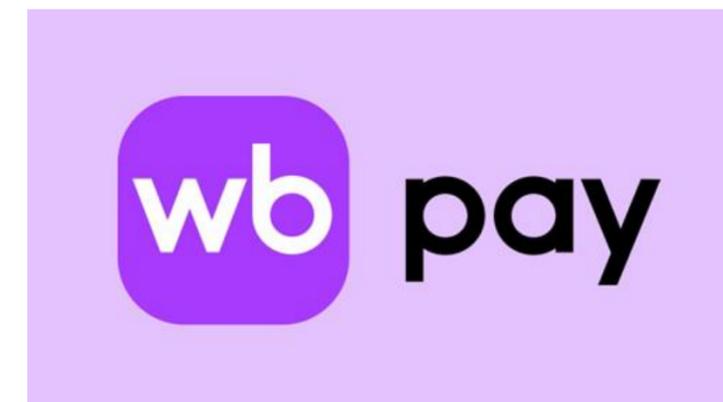
Банк делает скоринг (паспорт, ИНН, данные из бюро кредитных историй).

Часто есть предложения с 0% переплатой.

Система безопасна — данные уходят напрямую банкам, не остаются в Wildberries.

При оплате через WB Pay:

- Возвращается кешбэк баллами WB (до 5% или выше).
- Баллы можно потратить до 100% от стоимости покупки.
- Иногда дают дополнительные скидки при оплате WB Pay.



КАНАЛЫ КОММУНИКАЦИИ

ОФИЦИАЛЬНЫЕ СООБЩЕСТВА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

ОФИЦИАЛЬНЫЙ САЙТ



VK.COM/IFGFU

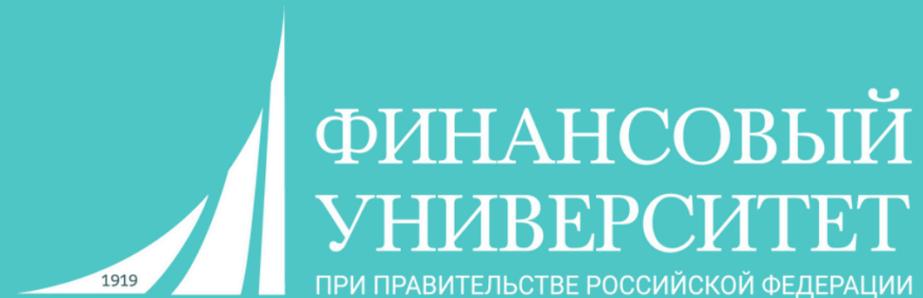


T.ME/FINGRAMOTA_IFG



IFG@fa.ru

- методические материалы
- разбор кейсов, практик, сложных ситуаций по финансовой грамотности
- ответы на вопросы
- анонсы мероприятий
- новости ИФГ и не только



Институт финансовой грамотности – федеральный методический центр повышения финансовой грамотности

IFG@fa.ru

