instacash - milpay

BNPL KÖRKÉP

Részletfizetési megoldások

KIADVÁNY

2026 H1

BNPL ÁTTÖRÉS MEGKEZDŐDÖTT!

Ötszörösére nőtt a BNPL-t kínáló TOP webshopok aránya 2 év alatt

A hazai e-kereskedelmi piac az elmúlt két évben látványos fordulóponthoz érkezett: a Buy Now, Pay Later (BNPL) szolgáltatás már messze nem csak néhány early adopter webáruház sajátja. 2026-ra a legnagyobb hazai webshopok között ötszörösére nőtt a BNPL-t kínáló szereplők aránya.

2026-ra már **minden negyedik TOP 100-as magyar webáruház kínál valamilyen BNPL megoldást.** Ez különösen fontos fejlemény, hiszen a 100 legnagyobb hazai webshop összesített forgalma meghaladja a fennmaradó közel 29 000 magyar webáruház teljesítményét együttvéve.

Így ma már vásárlók milliói találkoznak a BNPL-lel fizetési opcióként a vásárlási folyamat során.

5%
TOP100 HU e-kereskedőből BNPL elérhető 2024-ben

26%
TOP100 HU e-kereskedőből BNPL elérhető 2026-ben

Az alábbi összeállítás a 100 legnagyobb forgalmú magyar webáruház BNPL jelenlétét hasonlítja össze 2024 és 2026 között, bemutatva azt is, hogy mely szereplők milyen szolgáltatóval dolgoznak együtt.

	2024	vs.	2026
220volt.hu	x		instacash
4home.hu	x		Klarna.
acershop.hu	x		instacash
allegro.hu	x		Klarna.
alza.hu	x		Klarna.
aqua.hu	x		instacash milpay
aqualing.hu	x		instacash
autopalyamatrica.hu	x		instacash
b-tel.hu	x		x
bauhaus.hu	x		x
beliani.hu	x		Klarna.
benu.hu	x		x
bestbyte.hu	x		x
bolf.hu	x		x
brendon.hu	x		x
bringaboard.hu	x		x
burkoloaruhaz.hu	x		x
butor1.hu	x		x
decathlon.hu	x		x
depostore.hu	x		x
digiprime.hu	x		x
digitcam.hu	x		x
dockyard.hu	x		x
easy-shop.hu	x		x
elektromarkabolt.hu	x		x
emag.hu	x		x
euronics.hu	x		x
extremeaudio.hu	x		x
firstphone.hu	instacash		instacash milpay
fizz.hu	x		x
foramax.hu	x		instacash
fotoplus.hu	x		instacash
gamecenter.hu	x		x
galaxy.hu	x		Klarna.
garmin.hu	instacash		instacash
gepdepo.hu	x		x
gumi.hu	x		instacash milpay
hangszerdiszkont.hu	x		x
homelux.hu	instacash		x
icentre.hu	x		instacash
ikea.hu	x		x
insportline.hu	x		x
intersport.hu	x		x
ipon.hu	!zzyPay		milpay
istyle.hu	x		x
jysk.hu	x		x
kamody.hu	x		x
kerekparguru.hu	x		x
klima.hu	x		x
konzolstudio.hu	x		x

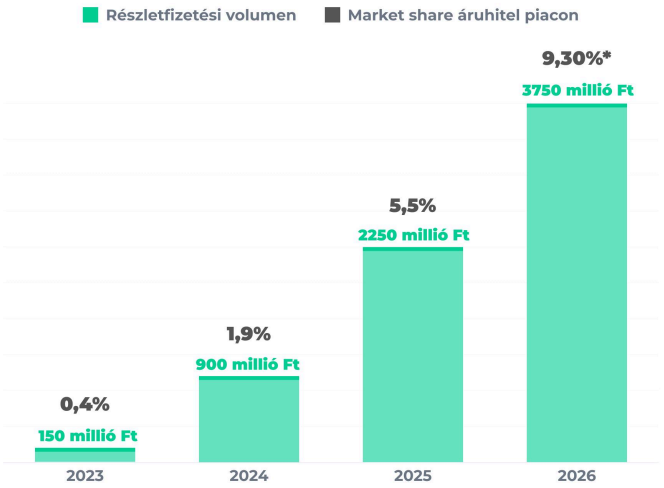
	2024	vs.	2026
konzolvilag.hu	x		instacash
konyha.eu	x		x
konyhagepbolt.hu	x		x
landmanngrill.hu	x		x
laptop.hu	x		x
laptopszalon.hu	x		x
leitz-hungaria.hu	x		x
markabolt.hu	x		x
marketworld.hu	x		milpay
marso.hu	x		x
mediamarkt.hu	x		x
megatherm.hu	x		x
megfizethetobutor.hu	x		x
mixvill.hu	x		x
mkaudio.hu	x		x
moebelix.hu	x		x
moemax.hu	x		x
netkazan.hu	x		x
nikicabababolt.hu	x		x
notebook.hu	instacash		instacash milpay
obi.hu	x		x
officedepot.hu	x		x
ofotert.hu	x		x
olcsobbgumi.hu	x		x
pcarena.hu	x		x
pcbolt.eu	x		x
pcx.hu	x		x
pepita.hu	x		x
platinumshop.hu	x		x
praktiker.hu	x		x
premiumshop24.hu	x		x
rejoy.hu	x		Klarna.
rs.hu	x		x
rufusz.hu	x		x
ses.hu	x		milpay
shop.biotechusa.hu	x		x
speedbike.hu	x		x
sportfactory.hu	x		x
sportisimo.hu	x		x
szatmari.hu	x		x
szerelvenybolt.hu	x		x
szerszamstore.hu	x		x
szigetfestival.com	x		milpay
techsend.hu	x		x
timarszerszam.hu	x		x
tripont.hu	x		x
vidaxl.hu	x		Klarna.
weigl.hu	x		milpay
xxxlutz.hu	x		x
zakanyszerszamhaz.hu	x		milpay

BNPL ÁTTÖRÉS MEGKEZDŐDÖTT!

“Olyan, mintha egy közepes méretű bank belépett volna az áruhitel piacra”

A hazai BNPL piac növekedési üteme az elmúlt három évben már nemzetközi összehasonlításban is figyelemre méltóvá vált. Míg 2023-ban az instacash–milpay BNPL volumenei még a magyar áruvásárlási hitelpiac mindössze 0,4%-át tette ki, 2026-ra ez az arány már megközelítheti a 10%-ot.

A 2026-os becslések az MNB Statisztikai Portálján elérhető január–februári tényadatok, valamint az instacash–milpay saját volumenszámai alapján készültek. **A trend jól mutatja, hogy a BNPL néhány év alatt marginális alternatívából a hazai piac egyik érdemi megoldásává vált.**



** MNB Statisztikai Portál 2026. január és február havi tényadatai alapján előrejelzés 2026 évre*

A növekedés nagyságrendjét jól érzékelteti, hogy az áruvásárlási hitelek piacához viszonyítottan elért közel 10%-os részesedés olyan,

> **mintha egy új, közepes méretű bank lépett volna be az OTP, a Cofidis és az MBH mellé negyedik meghatározó szereplőként.**

A BNPL rendkívül gyors növekedésének egyik legfontosabb oka, hogy a vásárlók kifejezetten kedvelik ezt a fizetési formát. Az instacash–milpay szolgáltatás Net Promoter Score (NPS) értéke 83, ami kiemelkedően magasnak számít nemcsak a pénzügyi szektorban, hanem általános digitális szolgáltatási benchmarkokhoz mérve is. A vásárlók számára a BNPL egyszerű, gyors és teljesen digitális élményt nyújt, miközben lehetővé teszi a tudatosabb pénzügyi tervezést nagyobb értékű vásárlások esetén.

83

Net Promoter Score

Az NPS -100 és +100 közötti skálán méri az ügyfelek ajánlási hajlandóságát.

A kereskedői oldal számára a BNPL egyik legnagyobb előnye a kimagasló konverziós teljesítmény. Az instacash–milpay pull-through-rate mutatója 67%, ami 2–3-szor magasabb a magyar áruhitelezési piacon jellemző átlagos PTR-szinteknél. Ez azt jelenti, hogy ugyanakkora marketingköltés mellett a BNPL-t használó webshopok lényegesen hatékonyabban tudják vásárlóvá konvertálni az érdeklődőket, mint a klasszikus áruhitel konstrukciókat alkalmazó szereplők.

67%

Konverziós ráta

100 BNPL-t választó vásárlóból 67 sikeres fizetéssel távozik.

A modell fenntarthatóságát tovább erősíti a kedvező ügyfélösszetétel és a stabil fizetési morál. A BNPL-t jellemzően olyan ügyfelek használják, akik nem akarnak hosszabb távra elköteleződni és hitelből vásárolni, mert olyan digitálisan érett, magasabb jövedelmű vásárlók, akik kényelmi szolgáltatásaként tekintenek a BNPL-re, így extra díj és rejtett költségek nélkül tudják porlasztani egy-egy vásárlásukat. Az instacash–milpay ügyfélkörében a felhasználók 42%-a nettó 600 000 forint feletti havi jövedelemmel rendelkezik, amihez 0,5% alatti hitelezési veszteség társul.

0.5%

Hitelezési veszteség

Nem vagy késve visszafizetett hitelekből származó pénzügyi veszteség.

AZ ÜGYFELEK RAJONGANAK ÉRTE

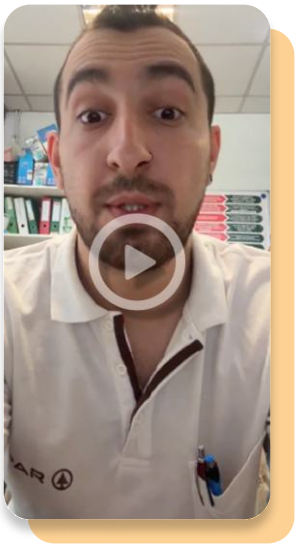
“Affluens ügyfelek kényelmi szolgáltatása, ilyen vásárlókért küzd minden kereskedő”

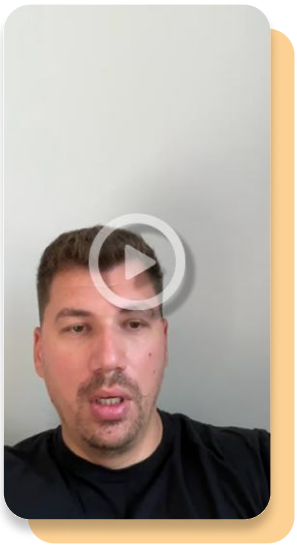
VÁSÁRLÓK RAJONGANAK ÉRTE

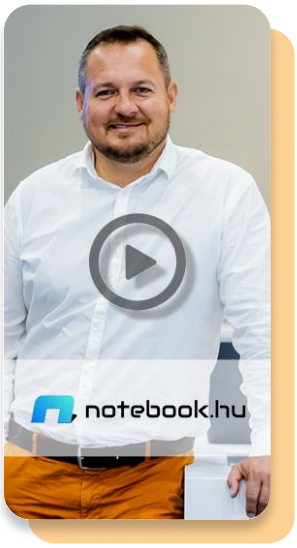
A BNPL folyamat teljes mértékben automatizált, így a vásárlók a hét minden napján, napi 24 órában, átlagosan mindössze 7 perc alatt végig tudnak menni a teljes fizetési folyamaton. Ez olyan „wow” élményt teremt, amelyről felhasználók ezrei adnak pozitív visszajelzést — sokan konkrétan azt emelik ki, hogy nem gondolták volna, hogy egy pénzügyi megoldás ennyire gyors, gördülékeny és kényelmes is lehet.

KERESKEDŐKNEK MEGÉRI

Kutatásaink alapján, ha egy termék két különböző webshopban azonos áron érhető el, az online vásárlók 76%-a azt a kereskedőt választja, ahol elérhető a rugalmas, extra költségek nélküli BNPL fizetési megoldás. A BNPL ma már nem pusztán kényelmi funkció, hanem közvetlen versenyelőny: új vásárlókat hoz, növeli a konverziót és emeli az átlagos kosárértéket — pontosan azokat az eredményeket, amelyek a kereskedők számára a legfontosabbak.









★★★★★

“Jézusom de hiányoltam ezt a fajta fizetési opciót!! Mostantól csak innen vásárolok.”

— R. János

★★★★★

“Most először életemben nem ütköztem problémába ilyen ügyintézésnél, le a kalappal!”

— K. Sára

★★★★★

“Ilyen gyors és rugalmas elbírálással még nem volt dolgom!”

— B. Barna

★★★★★

“Gyors és egyszerű. Pikk-pakk megy, 3-4 másodperc alatt elbírálják, és már minden jó.”

— K. Vince

★★★★★

“Hihetetlen, hogy végre valami tökéletesen és gyorsan működik.”

— D. Gábor

★★★★★

“Nagyon gyors és praktikus is! Végre 2024-ben érzem magam!“

— J. Gyula

FORRADALMASÍTJUK A BNPL-T

Vásárlás részletfizetéssel, egy kattintással, a termékoldalon

Az instacash–milpay BNPL élmény egyik legfontosabb pillére az első vásárlás során zajló fizetésiképesség-vizsgálat és adatfelvétel. Ekkor történik meg minden, a részletfizetéshez szükséges adat bekérése és validálása, amely átlagosan 7 perces folyamatot jelent a vásárlók számára. Ez az **egyszeri onboarding biztosítja, hogy a későbbi vásárlások már jelentősen egyszerűsített, frictionless élményen keresztül történhessenek.**

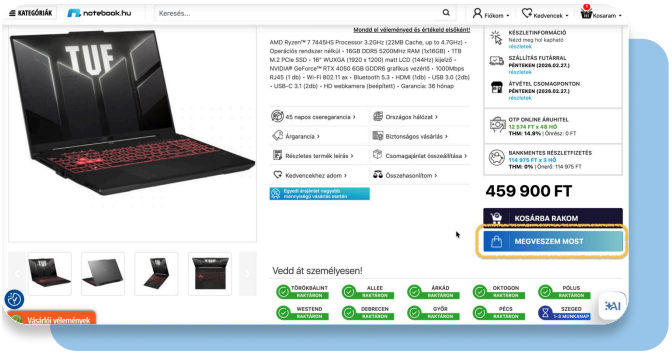
Az **egykattintásos BNPL fizetés, mint forradalmi innnováció** egyre több partnerünknél elérhető a visszatérő vásárlók számára**.** Ezzel a megoldással kikerülhető minden olyan frusztráció, ami egy klasszikus rendelési folyamatban felmerül, hiszen közvetlenül a termékoldalról indítva tud egy érdeklődő 1-2 perc alatt egy terméket BNPL-lel megvenni mindenféle manuális adatrögzítés nélkül. Ez a folyamat 80% feletti konverziós rátát garantál.

A folyamat felhasználói szinten rendkívül egyszerű, és 4 lépésben zajlik:

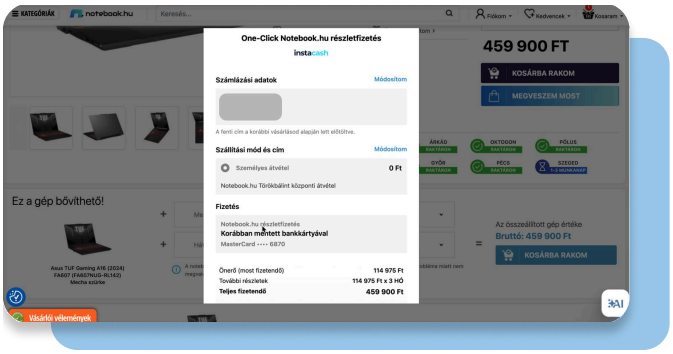
1. A termékoldalon a visszatérő vásárló a „Megveszem most” gombra kattint.
2. A rendszer automatikusan megjeleníti a korábban rögzített számlázási és szállítási adatokat, valamint a bankkártyát; ha ezek nem változtak, a folyamat tovább folytatható.
3. A vásárló egy SMS-ben kapott kódot visszaigazol a már korábban validált telefonszámra, és elfogadja a szerződési feltételeket.
4. A háttérben megtörténik az első részlet levonása, és a rendelés azonnal lezárul, részletfizetéses vásárlásként.

Ennyire egyszerű!

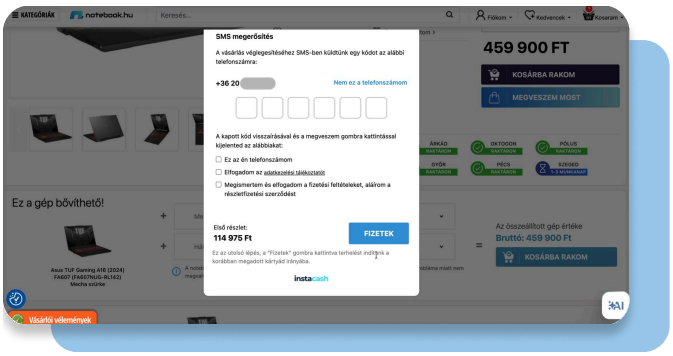
Ez a fajta „one-click BNPL” élmény erősen épít az e-kereskedelemben már bevált mintákra, például az Apple által népszerűvé tett egykattintásos fizetési és checkout megoldások logikájára, ahol a korábban rögzített adatok újrafelhasználása drasztikusan csökkenti a vásárlási folyamat súrlódását.



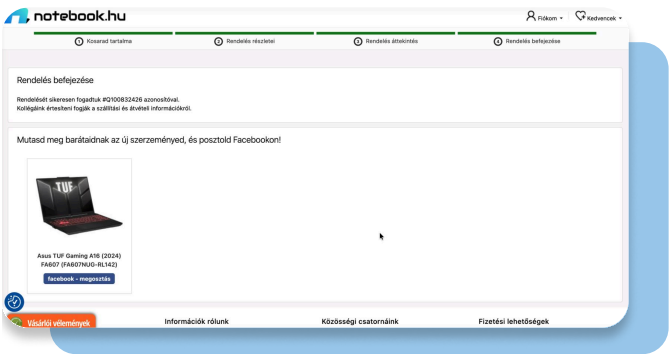
Visszatérő vásárlók számára megjelenő “Megveszem most” gomb a termékoldalakon



Korábban mentett számlázási, szállítási adatok, valamint korábbi részletfizetéshez használt bankkártya jóváhagyása



Vásárlás és fizetés jóváhagyása egyszerre, korábban validált telefonszámra küldött kóddal

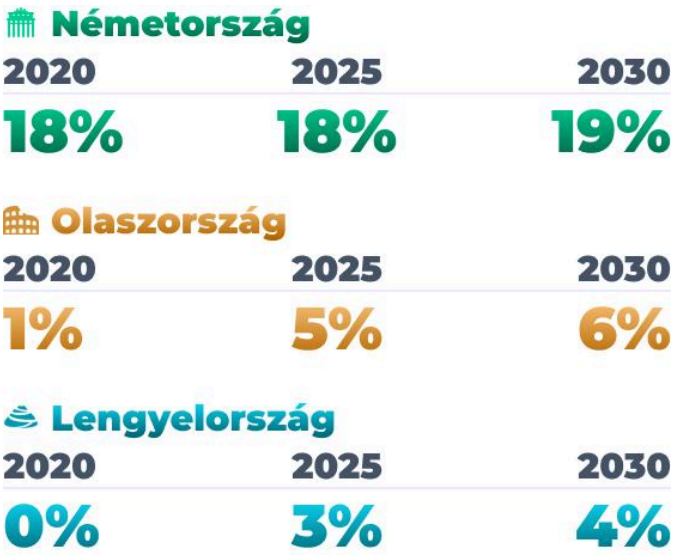


Sikeres vásárlás 2 perc alatt!

MIT TARTOGAT A JÖVŐ?

Miért történne másként a piacbővülés Magyarországon, mint Lengyelországban?

A BNPL piac jövőbeli fejlődésének egyik legjobb indikátora, hogy az adott országban az e-kereskedelmi költésekből mekkora részt tesz ki a vásárlások aránya, ami esetén BNPL a fizetési mód. A Worldpay – Global Payments Report 2025 (FIS) adatai alapján ez az arány országonként jelentős eltéréseket mutat, és jól kirajzolja a piacok érettségi szintjét is.



Adott év összes e-kereskedelmi költéséből mekkora arányt képviselnek a BNPL-lel történt vásárlások az egyes országokban

Németország egy érett BNPL piacnak tekinthető: itt a vizsgált időhorizonton végig stabilan ~20% körül alakul a BNPL penetráció, vagyis minden ötödik e-kereskedelmi vásárlás BNPL-lel történik. Ezzel szemben Olaszország és Lengyelország a fejlődő piacok kategóriájába tartozik. Olaszországban a BNPL 2020 körül jelent meg érdemben (~1%), 2025-re elérte az ~5%-ot, és az előrejelzések szerint 2030-ig ezen a szinten stabilizálódik. Lengyelországban a növekedés később indult: 2020-ban gyakorlatilag 0%-ról indulva 2025-re ~3%-ra nőtt, és 2030-ra ~5%-os penetráció várható.

> **Lengyelország különösen fontos viszonyítási pont a magyar piac számára, mivel gazdasági és kulturális értelemben is az egyik legközelebbi referenciaország.**

A lengyel piac kb. 4× nagyobb lakossággal, ~3× több webshopbal és ~3,3× nagyobb e-kereskedelmi forgalommal rendelkezik, mint Magyarország. Ugyanakkor a BNPL és részletfizetési piac méretében a különbség drámai: a lengyel piac több mint 15× nagyobb, mint a magyar (43 milliárd forintos magyar áruvásárlási hitel + BNPL piac mellett), és például a **PayPo önmagában több mint 10× akkora éves volumennel működik, mint a teljes magyar piac együttesen.**

			LENGYELORSZÁG VS. MAGYARORSZÁG
LAKOSSÁGSZÁM	9.5 millió	37.5 millió	4x
WEBSHOPOK	30.000	90.000	3x
BNPL SZOLGÁLTATÓK	3 db	5 db	1.7x
E-KER PIAC	1.500 mrd Ft	5.000 mrd Ft	3.3x
RÉSZLETFIZETÉSI PIAC	43 milliárd Ft	650 milliárd Ft	15x

Hányszorosa a lengyel piac a magyarnak a BNPL terjedése kapcsán releváns metrikákban?

Lengyelországban több aktív BNPL szereplő formálja a piacot. A **PayPo** a piac egyik meghatározó szereplője, amely erősen integrált checkout-megoldásával és széles kereskedői lefedettségével vált ismertté, különösen az e-kereskedelmi konverzió optimalizálásában. A **Twisto** a régió legdinamikusabban terjeszkedő BNPL szereplője, csehországi gyökerekkel. A **Klarna** pedig globális szereplőként a lengyel piacon is jelentős penetrációt ért el, főként a nemzetközi kereskedői portfoliójának köszönhetően.

	PayPo	twisto	Klarna.
PIACRA LÉPÉS ÉVE	2016	2018	2021
FORGALOM 2025-BEN	550 mrd Ft	32 mrd Ft	53 mrd Ft
PARTNER KERESKEDŐK	2.400 db	1.400 db	800 db
ÜGYFÉLSZÁM	2,5 millió	200 ezer	250 ezer
NÖVEKEDÉS 2024 -» 2025	+32%	+22%	+33%

Lengyelország TOP3 BNPL szolgáltatója

NYÍLT BANKOLÁSON ALAPULÓ FIZETÉSIKÉPESSÉG-VIZSGÁLAT

Magyar bankok leszakadtak a Revolut-hoz képest

Az open banking legnagyobb problémája Magyarországon nem az infrastruktúra, hanem a felhasználói élmény. A magyar bankszektor az elmúlt években jelentős erőforrásokat fordított arra, hogy ügyfeleit az online csalások és adathalász támadások veszélyeire edukálja. A bankok folyamatosan arra figyelmeztetik a felhasználókat, hogy:

- ne adják meg jelszavukat ismeretlen felületeken,
- kerüljék a statikus jelszavak használatát, és
- lehetőség szerint mobilalkalmazásban hagyjanak jóvá tranzakciókat.

Ehhez képest a hazai open banking adatmegosztási folyamatok jelentős része ma is pontosan az ellenkező viselkedést várja el az ügyfelektől.

A próbavásárlásaink során vizsgált 9 magyar bank közül:

- mindössze **3 nem kér statikus jelszót** az adatmegosztási folyamat során,
- csak **5 esetében van lehetőség mobilalkalmazásban jóváhagyni** a folyamatot,
- csupán **2 bank biztosítja egyszerre a kettőt,** azaz jelszómentes működést, valamint mobilalkalmazásban történő jóváhagyást.

	TRADICIONÁLIS BANKOK	DIGITAL-FIRST NEOBANKOK
VIZSGÁLT BANKOK	9 db	2 db
NEM KÉR STATIKUS JELSZÓT	3 db 33%	2 db 100%
JÓVÁHAGYÁS MOBILAPPON	5 db 56%	2 db 100%

Inkumbens bankok vs. neobankok
Adatmegosztási folyamatok jóváhagyása

A legtöbb hazai banknál a felhasználó mobiltelefonon egy böngészős felületre kerül, ahol netbanki azonosítóval és statikus jelszóval kell belépnie.

> **Ez nemcsak kényelmetlen, hanem közvetlenül szembemegy azzal a biztonsági szemlélettel, amelyet maguk a bankok évek óta kommunikálnak.**

A különbség különösen látványos a nemzetközi szereplőkhöz képest. A **Revolut** és a **Wise** egyetlen esetben sem kér statikus jelszót: az ügyfél a saját mobilalkalmazásában, néhány érintéssel hagyja jóvá az adatmegosztást.

Míg a Revolut és a Wise esetében az autentikáció és jóváhagyás **1 lépésből megoldható,** addig:

- a legrosszabb hazai folyamat 6 lépéses,
- a magyar banki átlag pedig 4 lépést jelent.

	TRADICIONÁLIS BANKOK	DIGITAL-FIRST NEOBANKOK	HAZAI BANKOK VS. NEOBANKOK
ÁTLAGOS AUTENTIKÁCIÓS FOLYAMAT	4 lépés	1 lépés	4x
LEGHOSSZABB AUTENTIKÁCIÓS FOLYAMAT	6 lépés	1 lépés	6x

Inkumbens bankok vs. neobankok
Adatmegosztási folyamatok hossza

A probléma így már nem technológiai, hanem bizalmi és használhatósági kérdés. Az open banking infrastruktúra Magyarországon rendelkezésre áll, **a felhasználói élmény azonban sok esetben még mindig a régi internetbanki működést követi.**

Ez azért kritikus kérdés, mert az adatmegosztási folyamat minden plusz lépése növeli:

- a megszakított folyamatok számát,
- a bizonytalanságot,
- és az ügyfélbizalom csökkenésének kockázatát.

És itt messze nem a PSD2 API-kat használó third-party szereplők futják a nagy kockázatot, hanem maguk a bankok, hiszen **rohamtempóban nő egy olyan digitálisan érett szegmens** az új generációknak köszönhetően, akik a saját bankjuk értékelésénél azt is figyelembe veszik, hogy kiegészítő funkciók esetén — mint a számlainformációs adatok megosztása — milyen UX-et biztosítanak.

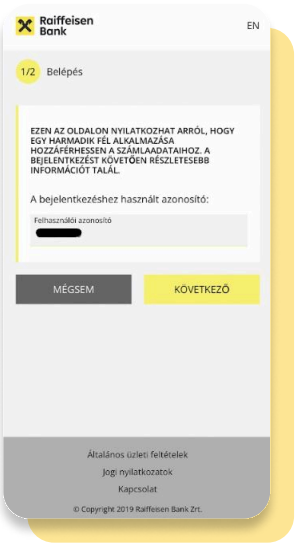
A magyar open banking piac következő fejlődési szintjét ezért már nem az API-k elérhetősége, hanem az **egyszerű, mobilalkalmazás-alapú és jelszómentes jóváhagyási folyamatok fogják meghatározni.**

NYÍLT BANKOLÁSON ALAPULÓ FIZETÉSIKÉPESSÉG-VIZSGÁLAT

Magyar bankok leszakadtak a Revolut-hoz képest

LEGJOBB HAZAI BANKI FOLYAMAT - RAIFFEISEN BANK

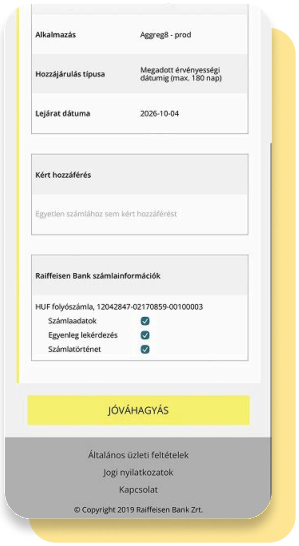
A legrövidebb, jelszómentes működést és mobilalkalmazásban történő jóváhagyást biztosító adatmegosztási folyamatot a hazai bankok közül a Raiffeisen biztosítja ügyfelei számára.



Felhasználói azonosító megadása egy böngésző alapú felületen



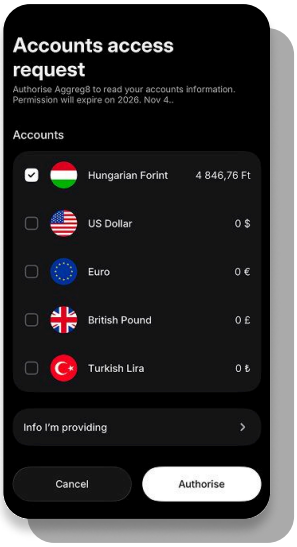
Push üzenetet követően jóváhagyás a mobilalkalmazásban



Megosztani kívánt adatok kijelölése és jóváhagyás

ETALON NEOBANKI FOLYAMAT - REVOLUT

A legjobb UX-et biztosító Revolut esetében a számlavezető bank kiválasztását követően rögtön a telefonra telepített Revolut alkalmazásba irányít az adatmegosztási folyamat, ahol egy észrevétlen biometrikus azonosítást követően mindössze egy lépésben megadható a szükséges jóváhagyás.



Megosztani kívánt számlák kiválasztása és az adatmegosztás jóváhagyása

Impresszum

Kiadja az InstaCash Kft.

Székhely: 1092 Budapest, Ráday utca 51.
Elérhetőség: bnpl@instacash.hu
Web: https://instacash.hu/

Felelős kiadó: InstaCash Kft.
Szerző: Antal Tomás
Szerző: Bruzsa Géza
Szerző: Kitli Márk
Tördelés és dizájn: Kitli Márk

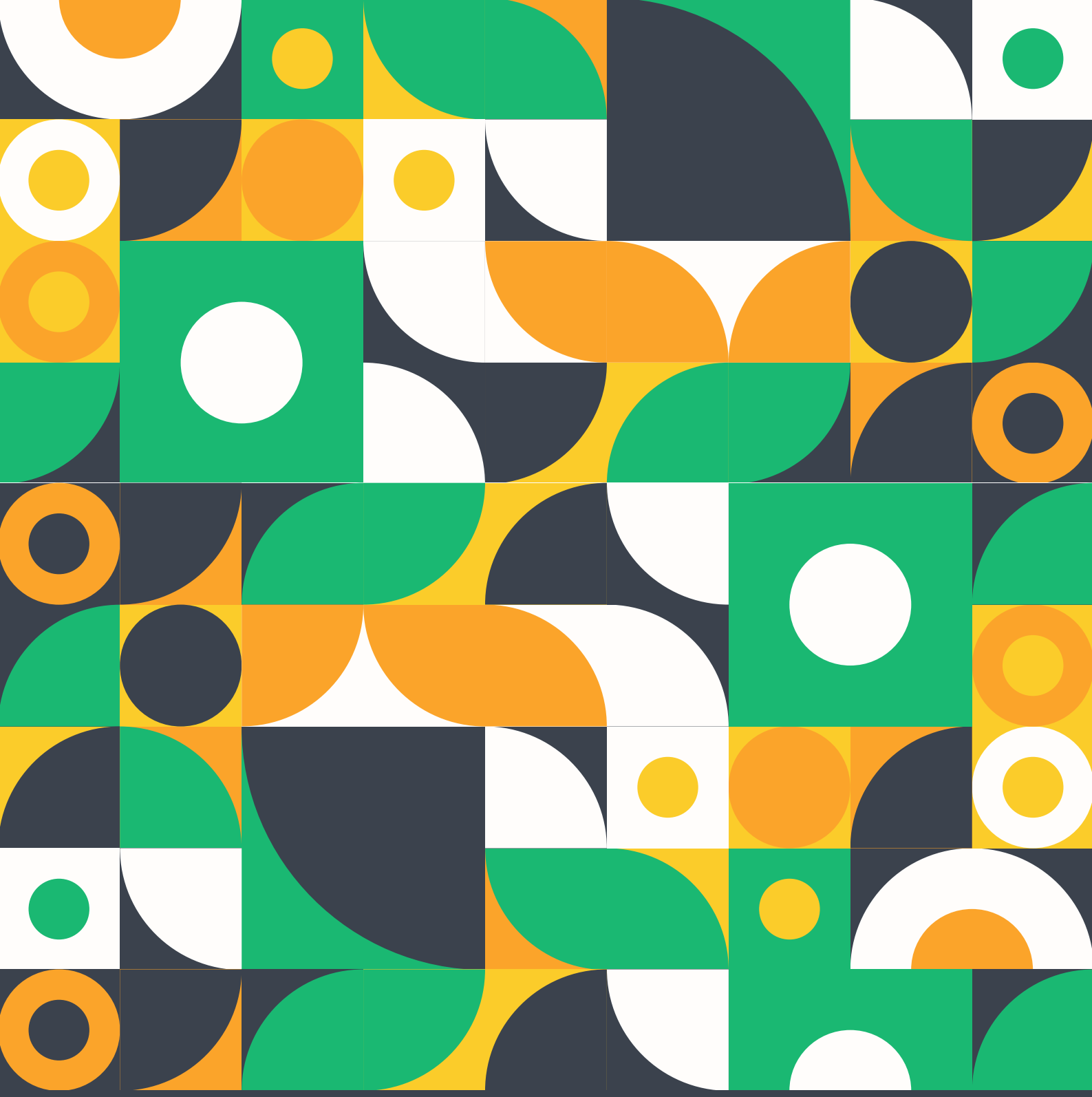
Az InstaCash a Fintrous Group tagja.

Felhasználási feltételek

A kiadvány letöltése kizárólag személyes felhasználásra jogosít fel. A kiadvány direkt terjesztése, vagy nyilvános megosztása jelen megállapodás megszegését jelenti, melyet Ön a dokumentum letöltésével, és használatba vételével elfogadott.

A kiadvány szerzői joga az InstaCash Kft. tulajdona.

Amennyiben a kiadványból tartalmat venne át, annak szövegét idézné, vagy a kiadványt terjesztené, kérjük vegye fel a kapcsolatot szerkesztőségünkkel a bnpl@instacash.hu címen.



BNPL KÖRKÉP

instacash.hu